

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

Серія заснована у липні 2006 р.

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Том 25. Випуск 3(82). 2020



Видавничий дім
«Гельветика»
2020

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

Series founded in July, 2006

**ODESA NATIONAL
UNIVERSITY
HERALD**

Series: Economy

Volume 25. Issue 3(82). 2020

Засновник: Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Редакційна рада:

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

Редакційна колегія серії «Економіка»:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*головний редактор*), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний секретар*), **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **Н. І. Гражевська**, д-р екон. наук, **О. І. Котикова**, д-р екон. наук, **Е. А. Кузнєцов**, д-р екон. наук, **Є. І. Масленников**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, **І. М. Нєнно**, д-р екон. наук, **О. В. Побережець**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Du Chunbu**, Candidate of Economic Sciences, Researcher (Central University of Finance and Economics, China), **Oleg Curbatov**, PhD Management in Science, Associate Professor (University of Paris 13 – CEPN, France).

Editorial council:

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

Editorial board of the Series “Economics”:

O. V. Horniak, **I. A. Lomachynska**, **L. M. Aleksieienko**, **N. I. Hrazhevskia**, **O. I. Kotykova**, **E. A. Kuznietsov**, **Ye. I. Maslennikov**, **V. M. Melnyk**, **I. M. Nienno**, **O. V. Poberezhets**, **A. O. Starostina**, **S. O. Yakubovskiy**, **Du Chunbu**, **Oleg Curbatov**.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова.
Серія «Економіка» включено до переліку наукових фахових видань України
в галузі економічних наук (категорія «Б»)
на підставі Наказу МОН України від 17 березня 2020 року № 409 (Додаток 1)

Галузь науки: економічні.

Спеціальності: 051 – Економіка; 071 – Облік і оподаткування;
072 – Фінанси, банківська справа та страхування; 073 – Менеджмент;
075 – Маркетинг; 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність;
292 – Міжнародні економічні відносини

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет
відповідно до рішення вченої ради Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
(від 30 червня 2020 року протокол № 8)

ISSN (print): 2304-0920
ISSN (online): 2664-696X

© Одеський національний університет
імені І. І. Мечникова, 2020

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Вишневецький О. С.

ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ПЛАТФОРМ НА РОЗВИТОК ТВОРЧОЇ ПРАЦІ.....8

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Налбандян Н. А.

ХЕДЖУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЦІНОВИМ РИЗИКОМ
У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ СИРОВИННИМИ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ.....13

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бабенко К. Є.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІЙ.....18

Єсіна В. О., Рудаченко О. О., Тараруєв Ю. О.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ЕТАПІВ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....23

Король М. М., Добош А. В.

ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ТНК НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....29

Холявко Н. І.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ МОДЕЛІ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ36

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Баран Р. Я., Романчукевич М. Й.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....43

Гриза А. С.

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....50

Почтовюк А. Б., Бражнікова Т. М.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ЛОГІСТИКОЮ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ.....56

Тюхтенко Н. А., Макаренко С. М., Данько В. В.

НАЛАГОДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ
ТА ДЕРЖАВНИМИ УСТАНОВАМИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19.....61

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Ткаченко Н. Е., Дрожжин Д. Ю., Моргачов І. В.

МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ВИБОРУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ЯК ІНСТРУМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РІВНІ РЕГІОНУ.....67

РОЗДІЛ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Кузик С. П., Борсук Ю. В.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПРИМІСЬКОГО ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ).....76

Миськів Г. В., Чапляк Н. І.
СУЧАСНИЙ ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ
НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ..... 84

Шевченко О. О., Борисполець А. В., Новік Г. М.
МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ЯК СКЛАДНИК СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ..... 90

РОЗДІЛ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Білоус К. І.
ЕВОЛЮЦІЯ ФОРМУВАННЯ ТА РЕГУЛЯЦІЯ ЗАСТАВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
ЯК ОКРЕМОЇ СФЕРИ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ..... 96

Verhun Antonina, Bondarchuk Julia
PECULIARITIES OF FINANCIAL SECURITY OF SOCIAL GUARANTEES
FOR UKRAINIAN POPULATION..... 104

Дроботя Я. А.
ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ
СУЧАСНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 109

Молдован А. А.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ
ФИСКАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА..... 114

Семенча І. Є., Горбунова Ю. Р.
ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВ
НА ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ..... 120

РОЗДІЛ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Сьомченко В. В., Патенко І. В.
ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ
НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: СУЧАСНИЙ ПІДХІД..... 126

РОЗДІЛ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Білокурський Р. Р., Верстяк А. В.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
АЛГОРИТМІВ МАШИННОГО НАВЧАННЯ В ЗАДАЧАХ З ЕКОНОМІКИ..... 133

Ющенко Н. А.
МЕТОДИ МЕРЕЖЕВОГО АНАЛІЗУ СТАБІЛЬНОГО ТЕПЛОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
НА РІВНІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД..... 137

НАШІ АВТОРИ..... 142

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Vyshnevskiy Oleksandr

THE IMPACT OF DIGITAL PLATFORMS ON CREATIVE LABOR DEVELOPMENT..... 8

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Nalbandian Nikolai

HEDGING IN THE PRICE RISK MANAGEMENT SYSTEM

IN THE INTERNATIONAL TRADE OF RAW MATERIALS.....13

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Babenko Kristina

TOOLS OF STATE GOVERNANCE OF TERRITORIAL ECONOMIC DEVELOPMENT.....18

Yesina Valeriya, Rudachenko Olga, Tararuiev Iurii

CHARACTERISTICS OF THE MAIN STAGES OF ASSESSMENT ECONOMIC SYSTEMS POTENTIAL....23

Korol Maryna, Dobosh Anhelina

INFLUENCE OF FOREIGN TANKS ON THE ECONOMY OF UKRAINE.....29

Kholiavko Nataliia

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF STUDY OF INTEGRATED MODEL

OF COMPETITIVE HIGHER EDUCATION36

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Baran Rostyslav, Romanchukevych Maryana

FORMING CUSTOMER LOYALTY SYSTEM AS A TOOL OF IMPROVING

THE COMPETITIVENESS OF A TOURIST ENTERPRISE.....43

Griza Anatoly

MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES.....50

Pochtovyuk Andrii, Brazhnikova Tetiana

IMPROVEMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF PROCUREMENT LOGISTICS

AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....56

Tyukhtenko Nataliya, Makarenko Serhii, Danko Vladyslav

ESTABLISHING EFFECTIVE INTERACTION BETWEEN ENTERPRISES

AND STATE INSTITUTIONS IN THE CONVENTION OF THE COVID-19 PANDEMIC.....61

SECTION 5

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Tkachenko Nataliia, Drozhzhyn Dmytro, Morhachov Illia

MOTIVATIONAL MECHANISM OF CHOICE OF ENTREPRENEURSHIP ACTIVITY

AS A TOOL OF ACTIVATION OF YOUTH ENTREPRENEURSHIP AT THE REGIONAL LEVEL.....67

SECTION 6

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Kuzyk Stepan, Borsuk Yurii

SOCIO-ECONOMIC PREREQUISITES OF FUNCTIONING SUBURBAN RAILWAY TRANSPORT

(ON THE EXAMPLE OF THE LVIV REGION).....76

Myskiv Galina, Chapliak Natalia

MODERN INFLUENCE OF EXTERNAL LABOR MIGRATION

ON THE UKRAINE'S NATIONAL ECONOMY.....84

Shevchenko Olena, Borispolets Angelina, Novik Hanna MECHANISM OF SOCIAL PROTECTION AS A COMPONENT OF THE SOCIAL POLICY OF THE STATE.....	90
---	-----------

SECTION 7
MONEY, FINANCES AND CREDIT

Bilous Kostiantyn FORMATION AND REGULATION OF COLLATERAL MANAGEMENT AS A PARTICULAR SPHERE OF FINANCIAL MANAGEMENT.....	96
Verhun Antonina, Bondarchuk Julia PECULIARITIES OF FINANCIAL SECURITY OF SOCIAL GUARANTEES FOR UKRAINIAN POPULATION.....	104
Drobotia Yana INVESTMENT RISKS IN THE ACTIVITIES OF MODERN AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	109
Moldowan Aleksy METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE STUDY OF THE FISCAL SECURITY OF THE STATE.....	114
Semencha Iлона, Gorbunova Julia PROBLEM LOANS IN UKRAINE AND THEIR IMPACT ON THE FUNCTIONING OF THE BANKING SYSTEM.....	120

SECTION 8
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Somchenko Victoriia, Patenko Inna PECULIARITIES OF ANALYSIS OF PRODUCTION STOCKS ON INDUSTRIAL ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS.....	126
--	------------

SECTION 9
**MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY**

Biloskursky Ruslan, Verstiak Andrii SPECIAL ASPECTS OF CREATION OF INFORMATION SUPPORT OF MACHINE LEARNING ALGORITHMS IN ECONOMIC PROBLEMS.....	133
Yushchenko Nadiia METHODS OF NETWORK ANALYSIS OF STABLE HEAT SUPPLY AT THE LEVEL OF TERRITORIAL COMMUNITIES.....	137
OUR AUTHORS.....	142

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.341:331.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-1>**Вишневський О. С.**Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ПЛАТФОРМ НА РОЗВИТОК ТВОРЧОЇ ПРАЦІ

Революція платформ, що відбулася в останні десятиріччя, зумовлює зміни в усіх видах людської діяльності. Метою статті є обґрунтування ролі цифрових платформ у забезпеченні розвитку творчої праці як історичної закономірності. Розгляд теоретичних основ діяльності дав змогу показати, що творча праця забезпечує одночасно суб'єктивний (психологічний) і об'єктивний (грошовий) прибуток від діяльності. На сучасному етапі цифрові платформи, які дають змогу комунікувати мільярдам користувачів онлайн в одному середовищі, забезпечують розвиток творчої праці. Важливий тренд проявляється в синтезі дозвілля і творчої праці на базі цифрових платформ. Відбувається перетворення творчої праці на широкодоступне джерело доходів, яке приносить особисте задоволення. Реконструкція історичних змін відносно ролі різних видів діяльності демонструє тренд, згідно з яким побутові турботи та звичайна праця грають усе меншу роль серед видів діяльності людини, тоді як постійно розвиваються особисті можливості для суспільно корисного використання творчої праці. Отже, нинішня провідна роль цифрових платформ як інструменту розвитку творчої праці багато в чому є історично зумовленою.

Ключові слова: цифрова платформа, діяльність, дозвілля, побут, звичайна праця, творча праця.

Постановка проблеми. Кінець ХХ ст. та початок ХХІ ст. характеризуються революцією платформ [1]. Найдорожчі компанії світу за ринковою капіталізацією – Apple, Microsoft, Alphabet (Google), Amazon, Facebook, Alibaba, Tencent. Це компанії, в основі діяльності яких покладено однойменні цифрові платформи. Також усевітньо відомі інші платформні компанії: Uber, Airbnb, BlaBlaCar тощо. Відбувається різномічне проникнення платформ у всі аспекти діяльності кожної людини, яка пов'язана з роботою, побутом та дозвіллям. У трикутнику «суспільство – бізнес – уряд» не залишилося комунікацій, які б прямо чи опосередковано не виконувалися на базі цифрових платформ [2]. Тотальна платформізація соціально-економічного життя зумовила проблему переосмислення людської діяльності з позицій економічної теорії з урахуванням сучасних технологічних зрушень та зростання впливу цифрових платформ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Увага наукової спільноти до різномічного дослідження цифрових платформ залишається стабільно високою [3–6]. Проникнення цифрових платформ у всі сфери життя призвело до виникнення окремих сфер досліджень, які стосуються цифрової праці [7–9], цифрового дозвілля [10] та цифрового побуту [11].

Датські дослідники розподіляють цифрові платформи на дві категорії: платформи праці та платформи капіталу [5, с. 2–3]. Перші формують прибутки за рахунок використання капіталу, другі – за рахунок використання праці. Прикладом перших є цифрова платформа Airbnb, яка забезпечує можливість власникам житла по всьому світі надавати його у короткострокову оренду, та цифрова платформа Uber, яка забезпечує можливість приватним водіям використовувати власне авто як таксі. Прикладом других є платформи, де свої послуги реалізують репегитори (цифрова платформа ВUKI в Україні або Chegg в США), тобто через цифрову платформу вони реалізують свою можливість праці онлайн.

Аналіз діяльності у сучасному цифровому просторі проводиться як із позицій методологічного індивідуалізму (Австрійська школа економічної теорії) [6], так й класичного марксизму [9].

Прихильники австрійської школи економічної теорії звертають увагу на те, що «платформи збільшують можливості для людей вступати в обмін і, таким чином, діяти на своїх контекстуальних знаннях способами, які їм раніше не були доступні. Діяльні контекстуальні знання збільшують потенційну взаємну вигоду за рахунок збільшення вибору акторів та забезпечення технологій, що робить обмін простішим та зручнішим» [6, с. 13]. Тобто цифрові платформи підвищують можливості реалізації індивідуальних можливостей та здібностей. Між тим цифровій праці «притаманні такі фактори, як відсутність вдячності, віддаленість від колег, недостатня прозорість та переспрямування працівників, що можуть знизити почуття важливості. Однак, ураховуючи, що це характерні елементи цифрової праці ... почуття нікчемності, відчуженості та «неважливості» можуть мати широкий соціальний вплив» [7, с. 319].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз свідчить, що, незважаючи на спроби осмислення сучасних процесів платформної цифровізації економіки з позицій різних економтеоретичних концепцій, залишається невирішеною проблема синтезу індивідуальних та колективних інтересів через творчу працю на базі цифрових платформ. Це зумовило вибір теми дослідження.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування ролі цифрових платформ у забезпеченні розвитку творчої праці як історичної закономірності.

Виклад основного матеріалу. Результати дослідження структуровано за такою логікою: (1) теоретичне обґрунтування суб'єктивної та об'єктивної характеристик різних видів діяль-

ності; (2) дескриптивний аналіз впливу цифрових платформ у контексті видів діяльності; (3) трансформація доміант видів діяльності відповідно до типів суспільства.

1. Суб'єктивна та об'єктивна характеристики діяльності. Діяльність є фундаментальною категорією, яка, наприклад, слугує базисом економічної теорії Австрійської школи [12]. Діяльність можна поділити на три види: праця, побут та дозвілля. Своєю чергою, праця поділяється на два підвиди: звичайна праця та творча праця. З позицій Австрійської школи економічної теорії звичайна праця характеризується від'ємною корисністю. «Робітник відмовляється від дозвілля та підкоряється від'ємній корисності праці для того, щоб насолоджуватися продуктом або тим, що інші люди будуть готові дати за нього... Однак у деяких випадках виконання праці задовольняє працівника безпосередньо. Він отримує безпосереднє задоволення від витрат праці. Його дохід двійстий. З одного боку, він полягає в отриманні продукту, а з іншого – в отриманні працівником задоволення від процесу праці» [12, с. 129]. Як правило, творча праця, яка на відміну від звичайної праці не приносить від'ємної корисності, доступна тільки геніям. «Діяння цих дивовижних людей не можуть бути повністю зведені до праксеологічного поняття праці. Вони не є працею, оскільки для геніїв вони не засіб, а цілі самі по собі. Генії живуть, творячи і винаходячи. Для них не існує дозвілля, тільки паузи тимчасового безпліддя і розчарування. Для них стимулом є не бажання досягти результату, а сам процес його отримання» [12, с. 131]. Із позицій методологічного індивідуалізму діяльність людини підпорядкована досягненню індивідуальних цілей. Із суспільних позицій діяльність людини зумовлена досягненням цілей інших людей. Таким чином, усі види діяльності мають одночасно суб'єктивні (індивідуальні, психологічні) та об'єктивні (соціально зумовлені, грошові) характеристики (табл. 1).

Побутова діяльність є необхідною для продовження життєдіяльності людини та пов'язана з формуванням умов життя та його комфорту. Вона, як правило, не приносить безпосереднього задоволення індивіду, тобто завдає психологічних збитків. Водночас ця діяльність потребує значних видатків, тобто приносить збитки, які сплачуються звичайними коштами.

Натомість дозвілля приносить безпосереднє задоволення індивіду (психологічний прибуток), але також потребує витрат коштів або щонайменше позбавляє потенційних прибутків.

Звичайна праця, як правило, приносить незадоволення (психологічні збитки) та водночас економічну корисність у грошовій або іншій суспільно прийнятій формі. І лише творча праця одночасно приносить і психологічне задоволення, і кошти.

Таким чином, людина займається побутовою діяльністю, якщо очікує отримати дозвілля або

можливість займатися творчою працею. Дозвілля доцільне лише за умови, що задоволення від нього буде вище, ніж незадоволення від звичайної праці. Аналогічно звичайна праця має сенс, якщо вона передбачає можливість задоволення. Відповідно, індивідуальна корисність дозвілля та творчої праці має перевищувати незадоволення від побуту та звичайної праці.

У рамках цієї логіки людина має прагнути в квадрант, де об'єднуються грошовий прибуток та індивідуальне задоволення. Відповідно, безпрограшним варіантом є творча праця, але здатність або соціальні умови її забезпечення не завжди є в наявності і протягом більшої частини історії були недоступні переважній більшості людства. Важливо, що спрямованість на домінування творчої праці одночасно відповідає як ідеалам соціалістичного устрою, який передбачав перетворення праці із страждання (незадоволення) у насолоду (задоволення), так й ідеалам методологічного індивідуалізму Австрійської школи, бо цілком відповідає інтересам окремого індивіда. Таким чином, кінцева мета в межах логіки методологічного індивідуалізму та соціалізму (в широкому сенсі) є тотожною – максимальне розширення частки творчої праці. Відрізняються лише інструменти та політики досягнення.

2. Дескриптивний аналіз впливу цифрових платформ у контексті видів діяльності. Розвиток цифрових платформ докорінно змінив всі види діяльності людини: побут, дозвілля, звичайну та творчу працю, тому необхідно дослідити цей вплив окремо за кожним видом діяльності.

2.1. Побут в епоху цифрових платформ. Цифрові платформи дають змогу мінімізувати витрати часу індивіду на вирішення побутових проблем. Технологія «розумний дім» разом з Інтернетом речей дають змогу швидко та ефективно підтримувати комфортні умови всередині будівлі. Завдяки цифровим платформам (наприклад, Amazon, Alibaba, Rozetka) рітейл перейшов на якісно новий рівень та забезпечує можливість вибрати побутові товари необхідної кількості та якості за мінімальною ціною. Інші цифрові платформи сприяють пошуку хатніх робітниць (наприклад, OLX, rabota.ua) та дають змогу швидко замовляти продукти харчування (наприклад, zakaz.ua).

Таким чином, цифрові платформи вивільняють час для відмінних від побуту видів діяльності.

2.2. Звичайна праця в епоху цифрових платформ. З одного боку, цифрові платформи допомагають у працевлаштуванні та віддаленій праці робітників, які займаються звичайною працею, а з іншого – цифрові платформи в довгостроковій перспективі докорінно змінюють характер звичайної праці. Останнє добре помітно на прикладі змін у веденні сільського господарства. Вже зараз сучасні технології дають змогу проводити повний цикл сільськогосподарських робіт віддалено. І вже розпочато діяльність зі створення

Таблиця 1

Суб'єктивна та об'єктивна характеристики діяльності

Прибуток	Звичайна праця	Творча праця
Збиток	Побут	Дозвілля
Об'єктивна (грошова) позиція	Незадоволення (суб'єктивний збиток)	Задоволення (суб'єктивний прибуток)
Суб'єктивна (психологічна) позиція		

Джерело: авторська розробка

цілісної ферми вільної від робочих рук [13]. Діяльність такої ферми демонструє, як звичайна праця (в полі) перетворюється на творчу працю, яка для стороннього спостерігача не відрізняється від комп'ютерної гри.

Таким чином, можливості для отримання звичайної роботи та її трансформації у творчу збільшуються, але існує «загроза» заміни звичайної праці цілком роботизованою.

2.3. Дозвілля в епоху цифрових платформ. Цифрові платформи не тільки розширюють можливості для дозвілля, а й підвищують його якість. Уже десятки років існують цілі віртуальні онлайн-всесвіти (Second Life, World of Warcraft, Entropia Universe) [14, с. 16], де мільйони користувачів керують аватарами, та існують власні віртуальні валюти в межах певних економічних систем відносин.

Також цифрові платформи значно спрощують та сприяють проведенню дозвілля в реальності через розширення можливостей його вибору та мінімізації видатків. Наприклад, Airbnb дає змогу мандрівникам знайти бюджетне житло в будь-якому куточку світу. Платформа Google Maps не тільки дає змогу орієнтуватися на місцевості, скільки об'єднує, з одного боку, організації (інформацію про них), а з іншого – клієнтів цих організацій, які їх рейтинують та залишають відгуки. Сфера дозвілля постійно розширюється.

2.4. Творча праця в епоху цифрових платформ. Наявність цифрових платформ є чинником подальшого розвитку креативних галузей та поширення творчої праці. Спеціалізовані платформи сприяють розвитку музичної та кіноіндустрії, виготовленню різноманітних авторських виробів (так званий handmade). Освітні цифрові платформи надають можливість кожному ділитися знаннями, бути репетитором, коучем, бізнес-тренером, лектором, оглядачем тощо.

Але найважливішим процесом є зникнення меж між цифровим дозвіллям та творчою працею. Це простежується під час аналізу діяльності соціальних мереж. Наприклад, коли користувач соціальної мережі Facebook (має 2,5 млрд активних користувачів [15, с. 2]) створює та розміщує контент (наприклад, у вигляді тексту), він, з одного боку, розважається, а з іншого – займається «літературною», творчою працею, яка «оплачується» популярністю серед інших користувачів та може бути опосередковано оплачена через рекламу. Аналогічна ситуація із соціальною мережею Instagram, користувачі якої створюють та розміщують фотографії. На платформі YouTube користувачі створюють та розміщують відеоматеріали.

Діяльність YouTube-блогерів фактично стала професією, яка приносить їм стабільний дохід, а відомий журнал Forbes уже складає рейтинг найбагатших YouTube-блогерів. Варто зауважити, що успішними часто є діти шкільного та дошкільного віку. Наприклад, YouTube-канали шестирічної Анастасії Радзинської мають понад 100 млн передплатників, а її відео за рік продивилися понад 40 млрд разів. Forbes оцінює у 18 млн дол. США доходи її «медіагрупи» з червня 2018 р. по червень 2019 р. Інша дитина, Райан Каджи, отримав дохід у 26 млн дол. США [16]. Ці прибутки формуються здебільшого за рахунок реклами товарів відомих брендів, які через ці канали отримують доступ до широкої цільової аудиторії.

Таким чином, творча праця стає все більш доступною і часто може поєднуватися з дозвіллям. І це відбувається на тлі зменшення вікових, ген-

дерних, соціальних, географічних бар'єрів. Проведений огляд дає змогу вважати доведеним вплив цифрових платформ на всі види діяльності сучасної людини.

3. Трансформація домінант видів діяльності відповідно до типів суспільства. Наявність теоретичної моделі розмежування діяльності на види (праця, побут, дозвілля) дає змогу застосувати її до типів суспільства та реконструювати шлях, котрим відбувалася зміна домінант від первісного суспільства до постіндустріального та неоіндустріального суспільств, які характеризуються розвитком цифрових платформ.

Первісне суспільство характеризується домінуванням діяльності, пов'язаної з побутом та дозвіллям. Власноруч будуються житло, готується їжа, виготовляється одяг. Товарного виробництва ще не існує. Суспільна діяльність спрямована на колективне виживання. Систематичне накопичення капітальних благ не передбачається.

Аграрне суспільство передбачає масове поширення звичайної праці у сільському господарстві. При цьому побутова діяльність залишається переважно в межах родини. Творча праця доступна лише невеликій часті суспільства.

Перехід до **індустріального суспільства** (I–IV технологічні устрої) певною мірою розширює можливості для творчої, передусім інженерної, праці та виводить побутову діяльність поза межі родини для робітників промислових підприємств. Відбувається заміщення індивідуального «побуту» громадською «звичайною працею» (масовий перехід від приготування та споживання їжі вдома до відвідування закладів швидкого споживання їжі).

Початок ери **постіндустріального суспільства** (коли кількість зайнятих у промисловості розвинених країн почала зменшуватися, а кількість зайнятих у сфері послуг – зростати) зумовив прискорення переходу від індивідуальної (родинної) побутової діяльності до звичайної праці інших людей. Продовжують розвиватися креативні індустрії (музична сфера, сфера кіноіндустрії). Творча праця та дозвілля стають більш доступними та затребуваними суспільством.

На етапі переходу від постіндустріальної до неоіндустріальної економіки (економіки збудованої на базі Індустрії 4.0) відбувається процес відмови від звичайної праці на користь виробництва, які керуються штучним інтелектом та взаємодіють через Інтернет речей. Зростає роль творчої праці.

На прикладі створення текстів можна продемонструвати змінення доступності до одного з видів творчої праці та роль цифрових платформ у цьому процесі. До винаходу та впровадження книгодрукування книги були дорогими, рівень грамотності населення був низький, а тексти могли створювати лише представники верхнього прошарку (представники першого і другого стану: духовники та шляхта). Після розповсюдження книгодрукування коло осіб, які мають можливість створювати тексти, значно зросло, але залишалася висока залежність від думки редакторів, прямого доступу автора до читачів не було. Зараз за допомогою цифрових платформ будь-яка грамотна людина, у якої є доступ до мережі Інтернет, має безпосередній доступ до читачів і, відповідно, можливість перетворити свою творчу діяльність на творчу працю.

Таким чином, мають місце взаємозумовлені процеси. Роль побуту під час переходу на більш

«високі» рівні суспільного розвитку зменшується, а роль дозвілля у процесі переходу від індустріального до постіндустріального типу суспільства починає збільшуватися. Водночас роль звичайної праці зменшується, а творчої праці – збільшується. Це відбувається завдяки розширенню можливостей для такої праці. Сучасна людина за допомогою цифрових платформ здатна більш чітко розуміти потреби суспільства, має можливість донести до нього результати своєї творчості, а також оптимізувати свою діяльність у сферах побуту та дозвілля. Це, своєю чергою, постійно підвищує корисність цифрових платформ для окремої людини і суспільства та зумовлює затребуваність їх подальшого розвитку.

Висновки і пропозиції. Теоретична гіпотеза щодо доцільності перетворення всіх видів діяльності на творчу працю з позицій окремого інди-

віда та суспільства знайшла своє підтвердження у наявних фактах. Провідним чинником зміни характеру діяльності стають цифрові платформи, які роблять доступною творчу працю не лише для геніїв, а й для переважної більшості звичайних людей. При цьому не лише звичайна праця перетворюється на творчу, а також креативне дозвілля завдяки цифровим платформам набуває ознак творчої праці та приносить грошову винагороду. Таким чином, цифрові платформи мають двоякий вплив на забезпечення розвитку творчої праці, який має можливості для посилення через подальший розвиток цифрових платформ у цьому напрямі.

Перспективним завданням для подальших досліджень є перехід від якісних до кількісних оцінок домінуючої ролі різних видів діяльності та впливу цифрових платформ на цей процес.

Список використаних джерел:

1. Parker G., Alstyne M., Choudary S. Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You. New York : W. W. Norton & Company, 2016. 352 p.
2. Иванов С.В., Вишневыский А.С. Электронные платформы как инструмент модернизации экономики Украины. *Вестник экономической науки Украины*. 2017. № 1(32). С. 47–53.
3. Aalst W., Hinz O., Weinhardt C. Big Digital Platforms: Growth, Impact, and Challenges. *Business & Information Systems Engineering*. 2019. Vol. 61. P. 645–648. DOI : 10.1007/s12599-019-00618-y.
4. Value co-creation practices in business-to-business platform ecosystems A. Hein et al. *Electronic Markets*. 2019. № 29. P. 503–518. DOI : <https://doi.org/10.1007/s12525-019-00337-y>.
5. Pisme A., Larsen T. Digital platforms at work: champagne or cocktail of risks? *The Impact of the Sharing Economy on Business and Society. Digital Transformation and the Rise of Platform Businesses*. London and New York, Routledge, 2020. P. 1–21. DOI : 10.4324/9780429293207-2.
6. Kiesling L. Toward a Market Epistemology of the Platform Economy. *Austrian Economics: The Next Generation / Horwitz, S. (Ed.). Advances in Austrian Economics*. Emerald Publishing Limited. 2018. Vol. 23. P. 45–70. DOI : <https://doi.org/10.1108/S1529-213420180000023006>.
7. Bucher E., Fieseler C., Lutz C. Mattering in digital labor. *Journal of Managerial Psychology*. 2019. Vol. 34. № 4. P. 307–324. DOI : 10.1108/JMP-06-2018-0265.
8. Cbrdenas-Garcna J., De Mesa B., Castro D. Understanding Globalized Digital Labor in the Information Age. *Perspectives on Global Development and Technology*. 2019. Vol. 18, Issue 3. P. 308–326. DOI : <https://doi.org/10.1163/15691497-12341519>.
9. Kumar T., Jena L. Capital vs. Digital Labor in the Post-industrial Information Age: A Marxist Analysis. *Emerging Economy Studies*. 2020. Vol. 6. Issue 1. P. 50–60. DOI : <https://doi.org/10.1177/2394901520907707>.
10. Sintas L., De Francisco L., Alvarez G. The Nature of Leisure Revisited: An Interpretation of Digital Leisure. *Journal of Leisure Research*. 2015. Vol. 47. № 1. P. 79–101. DOI : 10.1080/00222216.2015.11950352.
11. Zaffiro, G., Mourgis, I. How Digital Life Changes our Personal Economy – A Market Analysis. *Journal of Innovation Management*. 2018. № 6(1). P. 13–31. URL : <http://hdl.handle.net/10216/111571> (дата звернення: 21.05.2020).
12. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. англ. А.В. Кучерова. Челябинск : Социум, 2005. 877 с.
13. Martin R. Hands Free Hectare to expand to 35ha site. *Agriland*, 2019. URL : <https://www.agriland.co.uk/farming-news/hands-free-hectare-to-expand-to-35ha-site/> (дата звернення: 21.05.2020).
14. Vyshnevskiy O. Unity of digital and virtual economies within concept of dataism. *Virtual Economics*. 2019. № 2(3). P. 7–21. DOI : [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.03\(1\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.03(1)).
15. Facebook Reports Fourth Quarter and Full Year 2019 Results. Menlo Park: Facebook, Inc. (Nasdaq: FB), 2020. 8 p.
16. Berg M. The Highest-Paid YouTube Stars of 2019: The Kids Are Killing It. *Forbes*, 2019. URL : <https://www.forbes.com/sites/maddieberg/2019/12/18/the-highest-paid-youtube-stars-of-2019-the-kids-are-killing-it/#373cdba838cd> (дата звернення: 21.05.2020).

References:

1. Parker G., Alstyne M., Choudary S. (2016). *Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You*. New York: W. W. Norton & Company. 352 p.
2. Ivanov, S., Vyshnevskiy O. (2017). Elektronnyye platformy kak instrument modernizatsii ekonomiki Ukrainy [Electronic platforms as a tool for modernizing the Ukrainian economy]. *Herald of the economic sciences of Ukraine*. Vol. 1 (32), pp. 47-53. (in Russian)
3. Aalst W., Hinz O., Weinhardt C. (2019). Big Digital Platforms: Growth, Impact, and Challenges. *Business & Information Systems Engineering*. Vol. 61, pp. 645-648. DOI: 10.1007/s12599-019-00618-y
4. Hein A., Weking J., Schreieck M., Wiesche M., Buhm M., Krcmar H. (2019). Value co-creation practices in business-to-business platform ecosystems. *Electronic Markets*. Vol. 29, pp. 503–518. <https://doi.org/10.1007/s12525-019-00337-y>
5. Pisme A., Larsen T. (2020). Digital platforms at work: champagne or cocktail of risks? *The Impact of the Sharing Economy on Business and Society. Digital Transformation and the Rise of Platform Businesses*. London and New York, Routledge, pp.1-21. DOI: 10.4324/9780429293207-2
6. Kiesling L. (2018). Toward a Market Epistemology of the Platform Economy // Horwitz, S. (Ed.) *Austrian Economics: The Next Generation. Advances in Austrian Economics*. Emerald Publishing Limited. Vol. 23, pp. 45-70. DOI: <https://doi.org/10.1108/S1529-213420180000023006>
7. Bucher E., Fieseler C., Lutz C. (2019). Mattering in digital labor. *Journal of Managerial Psychology*. Vol. 34, No. 4, pp. 307-324. DOI 10.1108/JMP-06-2018-0265
8. Jaime F. Cbrdenas-Garcna, Bruno Soria De Mesa, Diego Romero Castro. (2019). Understanding Globalized Digital Labor in the Information Age. *Perspectives on Global Development and Technology*. Vol. 18, Issue 3, pp. 308-326. DOI: <https://doi.org/10.1163/15691497-12341519>

9. Kumar T., Jena L. (2020). Capital vs. Digital Labor in the Post-industrial Information Age: A Marxist Analysis. *Emerging Economy Studies*. Vol. 6, Issue 1, pp. 50-60. DOI: <https://doi.org/10.1177/2394901520907707>
10. Sintas L., De Francisco L., Alvarez G. (2015). The Nature of Leisure Revisited: An Interpretation of Digital Leisure. *Journal of Leisure Research*. Vol. 47, No. 1, pp. 79–101. DOI: 10.1080/00222216.2015.11950352
11. Zaffiro, G., Mourgis, I. (2018). How Digital Life Changes our Personal Economy – A Market Analysis. *Journal of Innovation Management*. Vol. 6(1), pp.13-31. Retrieved from: <http://hdl.handle.net/10216/111571> (accessed: 21 May 2020)
12. Mises L. (2005). *Chelovecheskaya deyatel'nost': traktat po ekonomicheskoy teorii* [Human activity: a treatise on economic theory]. Chelyabinsk: Social. 877 p. (In Russian)
13. Martin R. (2019). Hands Free Hectare to expand to 35ha site. *Agriland*. Retrieved from: <https://www.agriland.co.uk/farming-news/hands-free-hectare-to-expand-to-35ha-site/> (accessed: 21 May 2020)
14. Vyshnevskiy O. (2019). Unity of digital and virtual economies within concept of dataism. *Virtual Economics*. Vol. 2(3), pp. 7-21. DOI: [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.03\(1\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.03(1))
15. Facebook Reports Fourth Quarter and Full Year 2019 Results. (2020, January 29). Menlo Park: Facebook, Inc. (Nasdaq: FB). 8 p.
16. Berg M. (2019). The Highest-Paid YouTube Stars of 2019: The Kids Are Killing It. *Forbes*. Retrieved from: <https://www.forbes.com/sites/maddieberg/2019/12/18/the-highest-paid-youtube-stars-of-2019-the-kids-are-killing-it/#373cdba838cd> (accessed: 21 May 2020)

Вишневский А. С.

Институт экономики промышленности
Национальной академии наук Украины

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ НА РАЗВИТИЕ ТВОРЧЕСКОГО ТРУДА

Резюме

Революция платформ, которая свершилась в последние десятилетия, обуславливает изменения во всех видах человеческой деятельности. Целью статьи является обоснование роли цифровых платформ в обеспечении развития творческого труда как исторической закономерности. Рассмотрение теоретических основ деятельности позволило показать, что творческий труд обеспечивает одновременно субъективную (психологическую) и объективную (денежную) прибыль от деятельности. На современном этапе именно цифровые платформы, которые позволяют коммуницировать миллиардам пользователей в одной среде онлайн, обеспечивают развитие творческого труда. Важный тренд проявляется в синтезе досуга и творческого труда на базе цифровых платформ. Превращение творческого труда в широкодоступный источник доходов приносит личное удовольствие. Реконструкция исторических изменений относительно роли различных видов деятельности демонстрирует тренд, согласно которому бытовые заботы и обычная работа играют все меньшую роль среди видов деятельности человека, в то время как постоянно развиваются личные возможности для общественно полезного использования творческого труда. Следовательно, нынешняя роль цифровых платформ как инструмента развития творческого труда во многом является исторически обусловленной.

Ключевые слова: цифровая платформа, деятельность, досуг, быт, обычный труд, творческий труд.

Vyshnevskiy Oleksandr

Institute of Industrial Economics of
National Academy of Sciences of Ukraine

THE IMPACT OF DIGITAL PLATFORMS ON CREATIVE LABOR DEVELOPMENT

Summary

The platform revolution that has taken place in recent decades is driving changes in all the forms of human activities. Despite a significant amount of research, forming a holistic view on how digital platforms influence the nature of human activity remains unresolved. Therefore, the purpose of the article is to substantiate the role of digital platforms in ensuring the development of creative labor as a historical regularity. A research of the theoretical foundations of activity made it possible to show that it is creative labor that provides both subjective (psychological) and objective (money) profit from activity. At the present stage, it is due to digital platforms that allow billions of users to communicate in one online environment that ensure the development of creative labor. An important trend manifests itself in the synthesis of leisure and creative labor based on digital platforms. There is a transformation of creative labor into a widely accessible source of income that brings pleasure. An example of the synthesis is the activity of YouTube bloggers, who create entertainment content or simply record events from their lives, receive income of tens of millions of US dollars. Based on the theoretical model of social and individual usefulness of various types of activities and the current situation of digital platform development, the change of roles of different forms of activities (everyday life, leisure, ordinary and creative labor) with respect to the types of society was reconstructed. This reconstruction shows that everyday worries and ordinary labor are playing a smaller role, while opportunities for the socially useful use of creative labor are constantly rising. Consequently, the current role of digital platforms as a tool for the development of creative labor has historical character. Based on this, we can assume the further development of digital platforms in this direction, which will provide a further strengthening of the role of creative labor in the life of the individual and society. The importance and universality of this process requires a transition from a descriptive and qualitative analysis to more detailed quantitative assessments.

Keywords: digital platform, activity, leisure, life, ordinary labor, creative labor.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.164:166.82

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-2>

Налбандян Н. А.

Інститут міжнародних відносин
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ХЕДЖУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЦІНОВИМ РИЗИКОМ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ СИРОВИННИМИ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ

У статті досліджено теоретичні аспекти управління ціновим (ринковим) ризиком в рамках міжнародних економічних відносин через призму міжнародної торгівлі сировинними продовольчими товарами. Представлено найактуальніші класифікації ризиків, які розроблені впливовими міжнародними організаціями. Розкрито поняття хеджування як одного з основних методів управління ціновим ризиком у контексті міжнародної торгівлі сировинними продовольчими товарами. Проаналізовано постулати теорії звичайної інверсії як ключового підґрунтя розуміння природи хеджування. Зосереджено увагу на причинах використання операцій хеджування як продавцями, так і покупцями сировинних продовольчих товарів на міжнародних ринках, зокрема потужними багатонаціональними підприємствами (БНП). Розглянуто наявний взаємозв'язок між готівковим (спотовим) та форвардним ринками.

Ключові слова: хеджування, ціновий ризик, готівковий (спотовий) ринок, форвардний ринок, міжнародна торгівля сировинними продовольчими товарами, багатонаціональне підприємство (БНП).

Постановка проблеми. Міжнародна торгівля сировинними продовольчими товарами обов'язково пов'язана з невизначеністю стосовно різних подій, які, зокрема, значним чином впливають на механізми ринкового ціноутворення. Цінові коливання на міжнародному ринку сировинних продовольчих товарів характеризуються високим ступенем волатильності, що може скласти суттєву загрозу сталому розвитку економічних агентів, які оперують на ньому. Ціни на сировинні продовольчі товари змінюються буквально щохвилини, й лише ефективні підходи до квантифікації цінового ризику дають змогу економічним агентам забезпечити досягнення стабільних фінансових результатів. Розроблення та реалізація різних методів управління ціновим ризиком, одним серед яких, безумовно, є хеджування, є ключовими завданнями цілих профільних департаментів, які створюються у структурі великих компаній, зокрема потужних БНП, діяльність яких пов'язана з виробництвом і міжнародною торгівлею сировинними продовольчими товарами. Саме хеджування, за допомогою якого пов'язується готівковий та форвардний ринки, передбачає мінімізацію негативних наслідків від впливу цінового ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню хеджування в рамках торгівлі сировинними продовольчими товарами присвячено праці великої кількості науковців та практиків, таких як О. Махул, С. Тейлор, Дж. Скоггунд, Р. Етукуру, У. Гудей, Т. Бішоп, С. Лортон, Д. Уайт, Дж.М. Кейнс, Дж. Хікс, Д. Ан, Х. Уоркінг, Н. Келдор, Л. Теслер, П. Кутнер, Р. Андерсон, Дж.-П. Дантін, У. Кенг.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, на нашу думку, достатньої уваги не приділено ролі хеджування саме в контексті міжнародних аспектів торгівлі сировинними продовольчими товарами, а саме використанню цього методу управління ціновим ризиком

економічними агентами, зокрема потужними БНП, як елементу просторового арбітражу.

Мета статті. Головною метою роботи є дослідження поняття хеджування як одного з основних методів управління ціновим ризиком у рамках міжнародної торгівлі сировинними продовольчими товарами.

Виклад основного матеріалу. Явища інтернаціоналізації та глобалізації в контексті прискорення інтеграційних процесів світової економіки вивели дискусію стосовно співвідношення понять ризику та невизначеності на новий рівень. Вони змусили переоцінити ставлення до системного ризику ("systemic risk"), що полягає в існуванні вірогідності настання колапсу у системі загалом, на відміну від порушення нормального механізму функціонування в її індивідуальних елементах ("idiosyncratic risk"), та географічного або просторового ризику ("spatial risk"), що безпосередньо пов'язаний із завищеною концентрацією агентів, яка може призводити як до загроз біологічного характеру (поширення вірусів та інших захворювань), так і до зростання нерівності у регіональному контексті через створення обмеженої кількості промислових, фінансових або культурних хабів, які непропорційно випереджатимуть решту світу за своїм розвитком та можливостями [1, с. 26–27].

У науковій літературі широко представлені численні класифікації ризиків, але, на наш погляд, у контексті сучасної економічної думки однією з найбільш вичерпних та актуальних є класифікація, запропонована у Звіті з глобальних ризиків (The Global Risks Report), який щорічно публікується під егідою Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum). Йдеться про п'ять ключових категорій ризиків, таких як [2, с. 9]:

- економічні ризики;
- геополітичні ризики;

- соціальні та політичні ризики;
- ризики, пов'язані з навколишнім середовищем;
- технологічні ризики.

Схожий підхід використовується спеціалістами Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (UNCTAD) та інших структурних підрозділів ООН, які у своїй доповіді під назвою «Світове економічне положення і перспективи, 2020 рік» (“World Economic Situation and Prospects, 2020”) виокремлюють такі ризики, які, на їхню думку, є основними викликами перед сучасною глобальною економікою [3, с. 39–46]:

- торговельні ризики;
- фінансові ризики;
- геополітичні ризики;
- кліматичні ризики.

Згідно з дослідженням Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСД) фінансовими ризиками, на яких зосереджують свою увагу економічні агенти, прийнято вважати такі [4, с. 14]:

- кредитний ризик;
- ризик ліквідності;
- ринковий (ціновий) ризик;
- операційний ризик.

Серед основних економічних (фінансових) ризиків, з якими обов'язково зіштовхуються економічні агенти в рамках міжнародних економічних відносин, зокрема своєї міжнародної торговельної діяльності, слід назвати ринковий (ціновий) ризик.

Дійсно, ціна будь-якого товару, послуги або фінансового активу у ринковій економіці постійно змінюється, тобто вона є динамічною категорією, на яку впливають різні чинники, зокрема співвідношення попиту й пропозиції, релевантна інформація, макроекономічні новини, настрої інвесторів, технологічна інфраструктура.

До того ж однією з ключових характеристик ціни є волатильність, тобто ступінь її зміни, адже ціни змінюються відносно повільно, коли ринкові умови є стабільними, тоді як пришвидшення змін ціни відбувається у ситуації, коли з'являються вагомі новини, має місце невизначеність або присутня торговельна активність [5, с. 4].

Розуміючи важливість впливу змін ціни та її волатильності на міжнародну торговельно-фінансову діяльність економічних агентів, доходимо висновку, що управління ціновим ризиком є ключовим елементом побудови ефективного механізму мінімізації негативних наслідків від настання несприятливих подій в умовах невизначеності [6, с. 9–10].

Необхідність управління ціновим ризиком, або, як його ще називають, ринковим ризиком, також пояснюється тим, що він часто виступає в комплексі з іншими видами економічних (зокрема, фінансових) ризиків, а саме кредитним ризиком та ризиком ліквідності. Наприклад, погіршення кредитного рейтингу емітента цінних паперів може призвести до падіння їх ринкової ціни. Так само суттєвий за своїми розмірами продаж відносно неліквідного активу його тримачем створюватиме тиск на вартість такого активу. Ринковий ризик, безумовно, впливатиме на кредитний ризик, ризик ліквідності та інші фінансові ризики, тобто характеризуватиметься функціональними взаємозв'язками в контексті усїєї економічної системи, що, зрештою, вимагає застосування дієвих та всеохоплюючих методів щодо його результативного управління [7, с. 70].

Одним з основних методів управління ринковим (ціновим) ризиком, про який говориться далі

та який, на нашу думку, є одним з найбільш дієвих у контексті міжнародних торговельно-фінансових відносин, є хеджування (“hedging”) [8, с. 40].

У широкому сенсі хеджування є набором елементів і технік, які спрямовані на передачу або мінімізацію цінового ризику за допомогою визначеного порядку дій. Оскільки ціна в ринковому середовищі постійно змінюється, що може суттєвим чином впливати на фінансові результати діяльності економічних агентів, ефективно хеджування, зрештою, захищає цінність активів фірми та її чисту вартість. Хеджування стабілізує потік доходів, вносить у функціонування компанії прогнозованість на тлі невизначеності, допомагає бізнесам досягати сталого існування у довгостроковій перспективі [9, с. 431].

Для кращого розуміння поняття хеджування важливо усвідомлювати наявний зв'язок між традиційним ринком, на якому відбувається обмін матеріальних товарів на готівку та який так і називають готівковим ринком (“cash market”) або спотовим ринком (“spot market”), а також ринком, який передбачає ціни в майбутньому, тобто форвардним ринком (“forward market”).

Обидва ринки оперують згідно з відповідною сукупністю правил, цін та покупців і продавців, але їх однозначно поєднує те, що на них торгуються ті самі товари й активи. Завданням ефективного хеджу є встановлення протилежних позицій щодо цінового ризику на кожному з цих ринків [10, с. 7].

Один із найвідоміших економістів минулого сторіччя Джон Мейнард Кейнс приділив особливу увагу поняттю хеджування як методу управління ціновим ризиком. На прикладі організованих ринків сировинних товарів, на яких у будь-який період часу існують два цінових котирування (одне з невідкладною поставкою, а друге з поставкою у певний час у майбутньому), він розглянув поведінку виробника продукції. Дж.М. Кейнс стверджував, що за відсутності надмірних ліквідних залишків товару його готівкова ціна має перевищувати форвардну ціну, тобто на ринку буде спостерігатися так зване явище інверсії (“backwardation”). Причому якщо дефіцит пропозиції товару є тимчасовим явищем та перестане існувати через певний період, скажімо, через 6 місяців, то зростання готівкової ціни по відношенню до форвардної ціни може бути обмежене лише ступенем небажання покупця платити вищу готівкову ціну, що буде означати для нього відтермінування поставки. Водночас, на його думку, суттєвий дефіцит пропозиції товару не обов'язково є причиною існування інверсії на ринку, адже якщо попит і пропозиція збалансовані, то готівкова ціна має перевищувати форвардну ціну рівно настільки, скільки виробник товару готовий віддати для того, щоби захеджувати себе, тобто уникнути ризику коливань ціни протягом відповідного періоду виробництва. Іншими словами, за Дж.М. Кейнсом, готівкова ціна за умов нормальної пропозиції товару включає премію за ризик, тоді як форвардна ціна її не містить. Так само він описує ситуацію, за якої існують надлишкові ліквідні залишки. За таких умов інверсія неможлива, адже інакше завжди було б вигідним продати запаси на готівковому ринку і відразу ж купити їх на форвардному ринку замість того, щоби нести витрати на зберігання та фінансування протягом відповідного періоду. Отже, надлишкові запаси передбачають таку ситуацію, за якою форвардна ціна зростає по відношенню до готівкової ціни, тобто

на ринку буде спостерігатися так зване явище контанго ("contango"), і таке контанго має дорівнювати витратам на зберігання, амортизацію та процентні платежі. Однак, що важливо, на думку відомого економіста, існування контанго на ринку зовсім не означає, що виробник може хеджувати себе без того, щоби сплатити звичайну премію за ризик змін ціни. Навпаки, Дж.М. Кейнс вважає, що додатковий елемент невизначеності, який виникає завдяки існуванню запасів, означає, що премія за ризик має бути вищою, ніж звичайна. Іншими словами, форвардна ціна, яка котирується, хоча й будучи вищою за наявну готівкову ціну, має впасти нижче передбачуваної готівкової ціни в майбутньому щонайменше на розмір звичайної інверсії ("normal backwardation"); так само наявна готівкова ціна, оскільки вона нижче за форвардну ціну, яка котирується, має бути значно нижчою, ніж передбачувана готівкова ціна в майбутньому [11, с. 142–144].

Інший відомий англійський економіст Джон Хікс також стверджував, що економічні агенти хеджують свої операції за допомогою форвардного ринку задля зменшення ризику власної позиції. Розглядаючи ринкову рівновагу, він говорить про наявність певних обмежень щодо форвардної торгівлі на практиці, адже попит і пропозиція, які можуть бути заплановані заздалегідь на певну дату в майбутньому, не завжди мають високий шанс справдитися через різні обставини. Зокрема, зрозуміло, що економічні агенти не можуть достовірно знати, які точні обсяги товарів вони бажатимуть купити або продати в майбутньому. На його думку, саме прагнення мінімізувати цінові ризики спонукатиме їх хеджувати свої позиції з використанням інструментів форвардного ринку. Більш того, за словами Дж. Хікса, економічні агенти виходитимуть на форвардний ринок задля хеджування тоді й тільки тоді, якщо вони взяли на себе зобов'язання купити або продати товар у певний момент у майбутньому та якщо були здійснені кроки, які ускладнюють зміну вже запланованих речей. Мається на увазі те, що поставки, заплановані в найближчому майбутньому, значним чином визначаються рішеннями, які були прийняті в минулому, тому якщо ці заплановані поставки можуть бути покриті форвардними контрактами, то ризик буде зменшений. Хоча те ж саме відбувається з процесом запланованого попиту, на думку відомого економіста, технічні особливості виробництва передбачають більші стимули щодо хеджування запланованих продажів порівняно з хеджуванням запланованих закупівель. Звідси випливає, що Дж. Хікс на прикладі сировинних товарів звертає увагу на те, що якщо б форвардні ринки склалися лише з хеджерів ("hedgers"), то завжди б існувала тенденція щодо відносно слабкого попиту, тобто пропорційно менша частина запланованих закупівель по відношенню до запланованих продажів покривалася би форвардними контрактами. Саме це є тією причиною, через яку форвардні ринки, за Дж. Хіксом, рідко складаються лише з хеджерів. Він вводить до аналізу поняття спекулянтів ("speculators"), які, на відміну від хеджерів, які використовують інструменти форвардного ринку задля мінімізації ризику, прагнуть отримати прибуток, купуючи ф'ючерси ("futures") у ситуації, коли ціна ф'ючерсу ("futures price") є нижчою за готівкову ціну, яку вони очікують на відповідну дату в майбутньому, впливаючи на саму ціну ф'ючерсу. Причиною помітної ролі спекулянтів у

формуванні ф'ючерсних цін, на його думку, є те, що ціна ф'ючерсу, якщо б вона була сформована за рахунок операцій одних лише хеджерів, визначалася би причинами, які не мають нічого спільного з причинами, які лежать в основі визначення ринкової ціни. Таким чином, Дж. Хікс стверджує, що така ціна значно би відрізнялась від готівкової ціни, яку очікували би раціональні економічні агенти в певний час у майбутньому, та яка була би, як правило, значно нижче від очікуваної ціни. Відповідно, Дж. Хікс підкреслює, що спекулянти, на відміну від хеджерів, беруть на себе додатковий ризик, який хеджери зазвичай намагаються передати або мінімізувати [12, с. 136–138].

Теорія звичайної інверсії описує явище тиску хеджування ("hedging pressure"), яке свідчить про те, що виробники зазвичай мають більш суттєву частку доходу, пов'язану з цінами на сировинні товари, ніж споживачі. Така ситуація примушує продавців віддавати перевагу реалізації їх товару за дисконтованими цінами по відношенню до очікуваних готівкових цін у майбутньому задля передачі або мінімізації цінового ризику. Такий дисконт форвардних цін по відношенню до очікуваної готівкової ціни в майбутньому приваблює спекулянтів, які готові брати на себе ризик різкого падіння форвардних цін в обмін на певну очікувану винагороду [13, с. 71–72].

Однак результати численних емпіричних досліджень доводять, що ідея, яка виражається у тому, що форвардні ринки тяжіють до систематичного відхилення цін у бік зменшення, можливо, має певний рівень значущості, але не може бути всеохоплюючим поясненням різниці між цінами на готівковому та форвардному ринках. Звідси випливає, що точка зору, яка полягає в тому, що хеджери вирішують платити премію задля уникнення ризику, є корисною, але в іншому контексті, який бере до уваги той факт, що можливі майбутні події можуть бути як такими, що створюють негативний тиск на ціни, так і такими, що стимулюють ціни рухатися вгору. Оскільки, незважаючи на те, що форвардні ціни не обов'язково матимуть схильність до зниження по відношенню до готівкових цін, хеджуванням продовжують активно займатись як продавці, так і покупці, зокрема потужні БНП. Більш того, хеджування використовуються економічними агентами, задіяними в міжнародній торгівлі сировинними продовольчими товарами, не лише задля передачі або мінімізації ризику, але а задля отримання прибутку за рахунок володіння інформацією та розуміння ситуації на обох ринках, а також взаємозалежності між ними. В такому разі операція хеджування фактично є арбітражем, зокрема просторовим, коли товар може купуватися на готівковому ринку однієї країни, а продаж ф'ючерсних контрактів може відбуватись на ринку іншої країни, отже, хеджери обов'язково беруть на себе ринковий ризик [14, с. 331–332].

Висновки і пропозиції. Отже, широкі функціональні характеристики хеджування як одного з основних методів управління ціновим ризиком у міжнародній торгівлі сировинними продовольчими товарами забезпечують його активне використання економічними агентами, зокрема потужними БНП, які оперують на відповідних ринках. Поєднання готівкового та форвардного ринків завдяки встановленню протилежних торгових позицій дає змогу мінімізувати настання несприятливих подій, пов'язаних з високим ступенем волатильності цін сировинних продовольчих товарів. Існування як

хеджерів, які здебільшого намагаються уникнути цінового ризику або передати його й готові платити премію за це, так і спекулянтів, які прагнуть отримати додаткову маржу від приймання на себе такого ризику, значно підвищує ліквідність ринків. Міжнародна складова частина у вигляді поєд-

нання купівлі або продажу сировинного продовольчого товару на готівковому ринку однієї країни та, відповідно, продажу або купівлі на форвардному ринку іншої країни передбачає меншу вразливість економічних агентів від різних та непередбачуваних явищ на тому чи іншому ринку.

Список використаних джерел:

1. Goldin I., Mariathasan M. *The Butterfly Defect: How Globalization Creates Systemic Risks, and What to Do about It*. 41 William Street, Princeton, New Jersey 08540 : Princeton University Press, 2014. 320 p.
2. *The Global Risks Report 2019, 14th Edition*. Geneva : World Economic Forum, 2019. 107 p.
3. *World Economic Situation and Prospects 2020*. New York : United Nations, 2020. 236 p.
4. *Risk Management and Corporate Governance*. Paris : OECD, 2014. 94 p.
5. Taylor S. *Asset Price Dynamics, Volatility, and Prediction*. 41 William Street, Princeton, New Jersey 08540 : Princeton University Press, 2005. 544 p.
6. Skoglund J., Chen W. *Financial Risk Management: Applications in Market, Credit, Asset and Liability Management, and Firmwide Risk*. Hoboken, New Jersey : John Wiley Sons Inc., 2015. 576 p.
7. Etukuru R.R. *Alternative Investment Strategies and Risk Management*. 1663 Liberty Drive, Bloomington, IN 47403 : iUniverse LLC, 2011. 342 p.
8. *Understanding Derivatives: Markets and Infrastructure*. Chicago : Federal Reserve Bank of Chicago, 2015. 54 p.
9. Guay W.R., Kothari S.P. How Much do Firms Hedge with Derivatives? *Journal of Financial Economics*. 2003. Vol. 70. № 3. P. 423–461.
10. Bishop T. *Hedging Demystified: How to Balance Risk and Protect Profit*. United States of America : Open Road Press, 2014. 192 p.
11. Keynes J.M. *A Treatise on Money*. Vol. II: *The Applied Theory of Money*. St. Martin's Street, London, UK : Macmillan and Co., Ltd. 1930. 424 p.
12. Hicks J. *Value and Capital: An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory*. Ely House, London W. I., UK : Oxford University Press, 1946. 340 p.
13. Ahn D.P. *Principles of Commodity Economics and Finance*. Cambridge, Massachusetts : The MIT Press, 2018. 232 p.
14. Working H. *Futures Trading and Hedging*. *The American Economic Review*. 1953. Vol. 43. № 3. P. 314–343.

References:

1. Goldin I., Mariathasan M. *The Butterfly Defect: How Globalization Creates Systemic Risks, and What to Do about It*. 41 William Street, Princeton, New Jersey 08540 : Princeton University Press, 2014. 320 p.
2. *The Global Risks Report 2019, 14th Edition*. Geneva : World Economic Forum, 2019. 107 p.
3. *World Economic Situation and Prospects 2020*. New York : United Nations, 2020. 236 p.
4. *Risk Management and Corporate Governance*. Paris : OECD, 2014. 94 p.
5. Taylor S. *Asset Price Dynamics, Volatility, and Prediction*. 41 William Street, Princeton, New Jersey 08540 : Princeton University Press, 2005. 544 p.
6. Skoglund J., Chen W. *Financial Risk Management: Applications in Market, Credit, Asset and Liability Management, and Firmwide Risk*. Hoboken, New Jersey : John Wiley Sons Inc., 2015. 576 p.
7. Etukuru R.R. *Alternative Investment Strategies and Risk Management*. 1663 Liberty Drive, Bloomington, IN 47403 : iUniverse LLC, 2011. 342 p.
8. *Understanding Derivatives: Markets and Infrastructure*. Chicago : Federal Reserve Bank of Chicago, 2015. 54 p.
9. Guay W.R., Kothari S.P. How Much do Firms Hedge with Derivatives? *Journal of Financial Economics*. 2003. Vol. 70. № 3. P. 423–461.
10. Bishop T. *Hedging Demystified: How to Balance Risk and Protect Profit*. United States of America : Open Road Press, 2014. 192 p.
11. Keynes J.M. *A Treatise on Money*. Vol. II: *The Applied Theory of Money*. St. Martin's Street, London, UK : Macmillan and Co., Ltd. 1930. 424 p.
12. Hicks J. *Value and Capital: An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory*. Ely House, London W. I., UK : Oxford University Press, 1946. 340 p.
13. Ahn D.P. *Principles of Commodity Economics and Finance*. Cambridge, Massachusetts : The MIT Press, 2018. 232 p.
14. Working H. *Futures Trading and Hedging*. *The American Economic Review*. 1953. Vol. 43. № 3. P. 314–343.

Налбандян Н. А.

Институт международных отношений
Киевского национального университета имени Тараса Шевченка

ХЕДЖИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕНОВЫМ РИСКОМ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ СЫРЬЕВЫМИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ

Резюме

В статье исследованы теоретические аспекты управления ценовым (рыночным) риском в рамках международных экономических отношений через призму международной торговли сырьевыми продовольственными товарами. Представлены наиболее актуальные классификации рисков, которые разработаны влиятельными международными организациями. Раскрыто понятие хеджирования как одного из основных методов управления ценовым риском в контексте международной торговли сырьевыми продовольственными товарами. Проанализированы постулаты теории обычной инверсии как ключевого основания понимания природы хеджирования. Сосредоточено внимание на причинах использования операций хеджирования как продавцами, так и покупателями сырьевых продовольственных товаров на международных рынках, в частности крупными многонациональными предприятиями (МНП). Рассмотрена существующая взаимосвязь между наличным (спотовым) и форвардным рынками.

Ключевые слова: хеджирование, ценовой риск, наличный (спотовый) рынок, форвардный рынок, международная торговля сырьевыми продовольственными товарами, многонациональное предприятие (МНП).

Nalbandian Nikolai

Institute of International Relations

Taras Shevchenko National University of Kyiv

HEDGING IN THE PRICE RISK MANAGEMENT SYSTEM IN THE INTERNATIONAL TRADE OF RAW MATERIALS

Summary

The focus of this article is the theoretical aspects of price (market) risk management in international economic relations from the perspective of global food commodities trade. Importance of an effective price risk management practices as a key factor in achieving sustainable financial results of market participants is underlined. The most relevant categorizations of risks developed by internationally recognized organizations such as World Economic Forum (WEF), United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) and the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) are provided. A concept of hedging as one of the main price risk management tools in global food commodities trade is presented. In particular, international economic agents employ hedging either to transfer, minimize or, if possible, to completely avoid price risk. In a global food commodities space hedging comes into play as a commonly used technics to connect cash (spot) market where food commodities purchased or sold are delivered either immediately or within a short period of time and forward markets where food commodities purchased or sold are delivered at a specified moment of time in the future. Principles of the theory of normal backwardation as a key to understanding the nature of hedging are analyzed. Actually, the theory of normal backwardation describes a situation when a forward price is lower compared to an expected cash price since a holder of a food commodity is ready to sacrifice some portion of his or her margin, which is interpreted as a risk premium, by fixing a price for a future delivery amid existence of a constant price volatility. The reasons of using hedging by sellers as well as buyers when operating at international food commodities markets are looked into. Additionally, this article emphasizes the fact that hedging is not only used by international economic agents, big multinational enterprises (MNE) in particular, to transfer or eliminate price risk but also to make profits by knowing valuable information as well as understanding the relationships between cash and forward markets. **Keywords:** hedging, price risk, cash (spot) market, forward market, global food commodities trade, multinational enterprise (MNE).

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.14:338.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-3>**Бабенко К. Є.**

Українська інженерно-педагогічна академія

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІЙ

У статті визначено сутність державного управління економічним розвитком територій, яке запропоновано розглядати як вплив держави на економічні процеси регіону задля здійснення підтримуючої та регулюючої діяльності, що спрямована на забезпечення ефективного функціонування території. Обґрунтовано форми, методи та засоби державного управління. Проаналізовано пріоритетні цілі державних стратегій регіонального розвитку та виявлено ключові завдання. Визначено, що вкрай актуальними залишаються проблеми бюрократичних перешкод, високий рівень корумпованості та наявність галузевих лобістів, які перешкоджають реалізації регіональної економічної політики в Україні. Запропоновано найбільш пріоритетні інструменти державного управління економічним розвитком в контексті визначених стратегічних цілей та завдань для їх реалізації, а також з урахуванням тенденцій сучасного розвитку територій.

Ключові слова: регіональний розвиток, економічний розвиток території, державне управління, форми, методи та засоби державного управління, інструменти державного управління, стратегія регіонального розвитку.

Постановка проблеми. Сьогодні існує низка проблем у сфері державного управління регіональним розвитком, що спричинені невідповідністю прийнятих управлінських рішень (стосовно розвитку територій) сучасним вимогам та реальним тенденціям розвитку економічних систем. Окрім цього, неефективність прийняття управлінських рішень пов'язана з відсутністю інформованості суб'єктів господарювання про можливості їх розвитку та недосконалим моніторингом проблем на рівні окремих територій. З іншого боку, сучасний стан розвитку окремих регіонів нашої країни відзначається значними диспропорціями в розвитку територій, проблемами залучення значних обсягів інвестицій, обмеженістю наявних ресурсів, тому з огляду на низку зовнішніх та внутрішніх викликів, що стоять перед Україною на сучасному етапі розвитку, актуалізуються питання пошуку адекватних інструментів та чітких дій держави щодо регіонального управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема державного регулювання регіональної економіки досліджувалась у наукових публікаціях Л. Абалкіна, В. Бакуменко, В. Князева, Ю. Ковальчук, А. Кузнецова, Т. Морозової, А. Стельмацук, Ю. Сурмі та інших авторів. Обґрунтування інструментів регіонального розвитку детально розглянуто в роботах В. Вакуленка, О. Берданової, В. Кравців, С. Романюка. Аналіз розвитку регіонів країни й факторів, що позитивно впливають на згладжування регіональних диспропорцій, є галуззю підвищеного інтересу для економістів, що займаються проблемами регіональної політики.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів відбувається зміна умов, принципів і вимог до змісту державного управління. В сучасних умовах актуальним є уточнення методології державного управління економічним розвитком території щодо розроблення інструментів до забезпечення його збалансованого розвитку.

Окрім цього, усвідомлення необхідності державного управління є результатом теоретико-методичних дискусій, а головне, потреба в управлінні була виявлена на практиці в процесі функціонування національної економіки розвинених країн.

Мета статті. Головною метою роботи є обґрунтування інструментарію державного управління економічним розвитком територій.

Виклад основного матеріалу. Необхідними умовами формування управлінського підходу на територіях регіону, що дає змогу забезпечити стійкий соціально-економічний розвиток території, є спрямованість діяльності органів регіонального управління на формування стійкої соціально-економічної системи, розвинене законодавство, що дає змогу здійснювати якісні перетворення на території. Таким чином, в основі концептуального підходу до управління економічним розвитком територій лежить державне управління.

Задля деталізації предметної галузі дослідження проаналізовано категорії «державне управління» та «державне регулювання», а також виокремлено наявні інструменти державного управління економічного розвитку територій. Так, під державним управлінням розвитком регіонів розуміється цілеспрямований систематичний вплив держави, спрямований на забезпечення високих соціальних стандартів незалежно від місця проживання [3, с. 22]. Цей вплив передбачає створення не тільки нормативно-правової бази, але й інституційного, кадрового та інформаційного забезпечення з використанням відповідного інструментарію та методів. Отже, державне управління економічним розвитком території – це вплив держави на економічні процеси регіону задля здійснення підтримуючої та регулюючої діяльності, що спрямована на забезпечення ефективного функціонування території.

Слід зазначити, що державне управління економічним розвитком території притаманне кожній країні, але проявляється в різних формах. Так, регіональна політика може бути активною, мати

розширений інструментарій, а може бути більш пасивною, тому для ефективного розвитку економіки регіону потрібним є державне регулювання господарської діяльності, включаючи систему інструментів державного впливу на відтворювальні та інтеграційні процеси.

Управління територіальним розвитком базується на поєднанні загальнодержавних інтересів з регіональними. Заходи державного впливу на розвиток регіонів більшою мірою визначаються характерними особливостями регіонального розвитку, які залежать від характеру й темпів розвитку територій.

Виявлено, що інструментами впливу на економічний розвиток територій є форми, методи та засоби державного управління. Визначення сутності форм державного управління в науковій літературі є неоднозначними, але більшість учених-науковців [1; 2; 6] погоджується з таким розумінням: зовнішній прояв діяльності суб'єктів управління задля вирішення поставлених завдань та реалізації функцій.

Огляд наукової літератури свідчить про те, що існують значні розбіжності у визначенні форм, методів та засобів державного управління. Переважно виокремлюють довгострокове та короткострокове, пряме й непряме державне управління. Довгострокове державне управління економічним розвитком території здійснюється в контексті сформованої державної стратегії регіонального розвитку. Короткострокове державне управління необхідне для швидкого реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, тому основними принципами його здійснення є гнучкість та швидкість. Щодо прямого та непрямого державного управління, то вони невід'ємно пов'язані з адміністративними, правовими та економічними інструментами впливу.

Поняття методу державного управління в більшості наукових робіт [1; 2; 6] визначено як важливий компонент управлінської діяльності, який включає сукупність прийомів і способів впливу на об'єкт управління для досягнення поставленої мети. Так, на думку В. Колпакова, для методів державного управління характерні такі особливості [6]:

- 1) вони реалізуються в процесі державного управління;
- 2) вони мають свою форму, зовнішнє вираження;
- 3) вони відображають вплив суб'єктів управління на об'єкти;
- 4) вони використовуються суб'єктами управління як засіб реалізації закріпленої за ними компетенції.

Отже, методи є важливим засобом державного управління, використання яких забезпечує максимальну ефективність управлінського процесу. Незважаючи на існування різноманітних класифікацій методів державного управління та їх подальше розширення, слід визначити загальні класифікаційні ознаки їх виділення:

- за характером впливу розрізняють методи прямого та непрямого управління економічним розвитком;
- за засобами впливу розрізняють економічні, адміністративні, соціально-психологічні та правові методи;
- за спрямованістю впливу розрізняють заохочувальні й обмежувальні методи.

Отже, серед різноманіття методів державного управління неможливо виділити непридатні або малоєфективні, необхідно правильно визначити

доцільність використання методу й галузь його застосування. Однак щодо державної підтримки соціально-економічного розвитку регіонів, то до найбільш застосовуваних прямих методів належать розроблення та реалізація програм державної підтримки соціально-економічного розвитку окремих регіонів і територій; реалізація галузевих програм, які передбачають виділення коштів на підтримку визначених територій і соціальний захист їхнього населення; регулювання міжбюджетних відносин [3, с. 25].

Методи державного управління реалізуються через засоби, під якими слід розуміти конкретні прийоми для досягнення поставленої мети. Серед основних засобів державного управління виокремлюють [2, с. 29; 5] законодавчі акти; прогнози розвитку національної економіки; цільові комплексні програми; ліміти; державні замовлення й державні контракти; державні інвестиції; державні й місцеві бюджети; бюджетні дотації, субсидії, субвенції; податки й податкові пільги, державні кредити; державні резерви; операції з державними цінними паперами на відкритому ринку; соціально-економічні нормативи; різні галузеві та загальнодержавні норми й стандарти; норми амортизації, зокрема прискореної; система фіксованих, граничних і вільних цін; індексування цін; індексування грошових доходів населення й заощаджень; встановлення прожиткового мінімуму та мінімуму заробітної плати; встановлення єдиної тарифної системи; встановлення заробітної плати в державних установах, встановлення системи пенсій, допомоги, ліцензій, митні збори, податки; квоти тощо.

Отже, основними інструментами державного управління економічним розвитком регіону є бюджетна політика, яка регулює територіальний розвиток за рахунок розміру його дефіциту (профіциту); кредитно-грошова політика (ставка рефінансування, грошова емісія національної валюти); фіскальна політика (політика оподаткування); соціальна політика; інвестиційна політика.

Слід зазначити, що стимулювати розвиток регіону можна за допомогою системи стратегій, програм, а також управлінських рішень і дій, що застосовуються органами регіонального управління, тому ключовим інструментом реалізації державної політики розвитку територій є Державна стратегія регіонального розвитку, строк якої на період до 2020 року завершується, тому актуалізується питання підготовки нової Стратегії. Власне, вже є Проект Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2027 року, тому з огляду на те, що Державна стратегія регіонального розвитку є свого роду моделлю досягнення загальнонаціональних цілей, доцільними стають порівняння пріоритетних цілей у цих Стратегіях та виокремлення загальних тенденцій розвитку й ключових задач державної політики (табл. 1).

Детальний аналіз державних стратегій регіонального розвитку дає змогу виявити зміну підходу до формування державної регіональної політики та визначити ключові особливості її реалізації. Якщо раніше наголошували на необхідності визначення депресивних територій як об'єктів державної регіональної політики, при цьому підхід до планування не враховував специфіку різних типів територій країни (тобто домінував секторально-відомчий підхід до планування регіонального розвитку), що, зрештою, призводило до недотримання фінансової допомоги або зовсім її відсутності, то зараз у Державній стратегії регіо-

Таблиця 1

Стратегічні цілі та ключові завдання в рамках стратегій регіонального розвитку

№	Головні стратегічні цілі		Ключові завдання в рамках цілей Проекту стратегії до 2027 року
	до 2020 рок	до 2027 рок	
ЦІЛЬ 1	Територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток.	Формування згуртованої країни в соціальному, економічному, екологічному та просторовому вимірах.	1.1. Стимулювання точок економічного зростання (агломерації, міста, зокрема малі міста); 1.2. Посилення можливостей розвитку територій, які потребують державної підтримки (макро- та мікрорівні); 1.3. Розвиток інфраструктури для підтримки надання державних послуг та підвищення інвестиційної привабливості територій; 1.4. Формування єдиного освітнього, інформаційного, культурного простору в межах усієї території України.
ЦІЛЬ 2	Підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів.	Підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів.	2.1. Розвиток людського капіталу; 2.2. Сприяння розвитку підприємництва, підтримка інтернаціоналізації бізнесу у секторі МСП; 2.3. Підвищення інвестиційної привабливості територій і громад, підтримка залучення та розміщення інвестицій; 2.4. Сприяння впровадженню інновацій та зростанню технологічності регіональної економіки, підтримка інноваційних підприємств та стартапів; 2.5. Сталий регіональний розвиток промисловості.
ЦІЛЬ 3	Ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку.	Ефективне людиноцентричне багаторівневе врядування.	3.1. Формування ефективної системи адміністративно-територіального устрою та завершення реформи місцевого самоврядування, а також створення системи органів публічної влади, дружньої для людини і не обтяжливою для публічних фінансів; 3.2. Формування горизонтальної та вертикальної координації секторальних та державної регіональної політики; 3.3. Побудова системи ефективного публічного інвестування на всіх рівнях врядування; 3.4. Розбудова потенціалу суб'єктів державної регіональної політики; 3.5. Розвиток державної статистики на регіональному та територіальному рівнях; 3.6. Забезпечення доступності публічних послуг на місцевому рівні.

Джерело: розроблено на основі опрацювання [7; 8]

нального розвитку на період до 2027 року акцент робиться на застосуванні інтегрованого (мульти-секторального) підходу до планування розвитку територій та визначенні тих, що потребують державної підтримки. Також слід зазначити, що Агенції регіонального розвитку тепер є реальними суб'єктами регіональної політики, а територіальні громади є спроможними стратегічно планувати розвиток території та ефективно управляти необхідними ресурсами.

Слід зауважити, що проблема диспропорційності соціально-економічного розвитку регіонів не втрачає своєї гостроти й залишається в полі зору не тільки науковців і практиків, оскільки соціальний та економічний потенціал територій та ефективність його використання – це визначальний пріоритет сучасної регіональної та економічної політики України загалом, тому стратегічне бачення перспектив регіонального розвитку сьогодні пов'язують з формуванням фінансово спроможних і, відповідно, економічно розвинених територіальних громад та з модернізацією механізмів реалізації державної регіональної політики, що має в комплексі стимулювати використання ендегенного потенціалу регіонів. З одного боку, специфіка регіонів, їх економічна спеціалізація є детермінантом економічного зростання, а з іншого боку, вона може виступати дестимулюючим чинником. Це стосується насамперед регіонів з традиційною промисловою спеціалізацією, гірських та сільських територій, які в сучасних умовах господарювання, на жаль, втрачають свій економічний та людський потенціал і потребують виважених та економічно обґрунтованих управлінських рішень щодо забезпечення позитивної економічної динаміки.

Необхідно зазначити, що важливими питанням державного управління економічним розвитком регіонів є стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва, інтенсифікація

структурних зрушень в економіці, підвищення продуктивності праці, інвестиційної, інноваційної та ділової активності.

Одним з ключових інструментів стимулювання регіонального розвитку є вдосконалення Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів», а саме розроблення пропозицій щодо механізму ресурсної підтримки розвитку депресивних територій. Важливу роль тут має відігравати програмно-цільове програмування видатків бюджету держави з підтримки фінансування багаторічних проектів, які реалізуються в регіонах відповідно до стратегій розвитку суб'єктів регіональної політики в рамках окремих бюджетних програм. Також слід акцентувати увагу на тому, що важливим напрямом удосконалення державної регіональної політики є налагодження відносин між регіональними органами влади та новоствореними органами управління ОТГ.

В контексті визначених стратегічних цілей та завдань для їх реалізації, а також з урахуванням особливостей сучасного розвитку територій найбільш пріоритетними інструментами державного управління економічним розвитком є такі:

1) в рамках організаційних інструментів йдеться про поширення практики застосування державно-приватного партнерства для вироблення рішень в галузі інвестування в технічне переобладнання інфраструктури; формування виконавчих комітетів обласних рад, що включають представників регіональної влади, бізнесу й ОТГ; формування спеціальних фондів, призначених для згладжування негативного впливу несприятливої кон'юнктури сировинних ринків і спрямованих на розвиток високотехнологічних виробництв;

2) в рамках нормативно-правових інструментів йдеться про розроблення нормативно-правової бази, що дає змогу здійснювати зміну структури доходів території, підвищує частку коштів; укладання договорів між регіональною владою та ОТГ;

3) в рамках податкових інструментів йдеться про систему податкових пільг для підприємств, що здійснюють технологічні інновації та формують високопродуктивні робочі місця, а також вживають заходів зі збереження природного середовища;

4) в рамках фінансових інструментів йдеться про формування системи цільових трансфертів, призначених для стимулювання діяльності промислових підприємств та технологічне переозброєння промисловості; фінансування у вигляді грантів і субсидій.

Отже, систематичне застосування ефективних інструментів державного управління, що відповідають потребам території, є невід'ємною частиною управлінської стратегії, основною метою якої є підвищення якості життя населення території на основі поступального розвитку й трансформації

найвної соціально-економічної системи в рамках основоположних принципів загальної концепції збалансованого розвитку.

Висновки і пропозиції. Таким чином, задля нівелювання всіх проблем, які стосуються гальмування необхідних змін на регіональному рівні, важливим завданням стає підвищення рівня виконання управлінських рішень у регіонах. Це можна здійснити не тільки завдяки коректному вибору інструментів державного управління, але й за допомогою впровадження принципів стратегічного управління в реалізацію державної та регіональної економічної політики. Це дасть змогу визначити стратегічний курс розвитку територій шляхом детального дослідження регіональних проблем та обґрунтування дієвих шляхів їх нівелювання.

Список використаних джерел:

1. Бакуменко В., Князев В., Сурмі Ю. Методологія державного управління: проблеми становлення та подальшого розвитку. *Вісник УАДУ*. 2000. № 1. С. 11–27.
2. Стельмащук А. Державне регулювання економіки. Тернопіль : ТАНГ, 2000. 315 с.
3. Берданова О., Вакуленко В. Інструменти регіонального розвитку в Україні. Київ : НАДУ, 2013. 286 с.
4. Романюк С. Розвиток регіонів у відкритій економіці: теорія, політика, практика : монографія. Київ : НАДУ, 2013. 408 с.
5. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні: актуальні проблеми, ризики та перспективи адміністративно-фінансової децентралізації / наук. ред. В. Кравців. Львів : НАН України ; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», 2017. 120 с.
6. Колпаков В. Методи управління. Київ : МАУП, 2003. 368 с.
7. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 року № 385. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF/print1446542150663211#n11> (дата звернення: 14.05.2020).
8. Проект Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2027 року. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/02/Projekt-Derzhavnoyi-strategiyi-regionalnogo-rozvitku-na-period-do-2027-roku.pdf> (дата звернення: 14.05.2020).

References:

1. Bakumenko, V., Knjazjev, V. and Surmi, Ju. (2000). Metodologhija derzhavnogho upravlinnja: problemy stanovlennja ta podalshogho rozvytku [Methodology of public administration: problems of formation and further development]. *Visnyk UADU – UADU Bulletin*, no. 1, pp. 11–27.
2. Stelmashhuk, A. (2000). *Derzhavne rehuljuvannja ekonomiky* [State regulation of the economy]. Ternopilj : TANGh, 315 p.
3. Berdanova, O. and Vakulenko, V. (2013). *Instrumenty rehionaljnogho rozvytku v Ukrajinі* [Instruments of regional development in Ukraine]. K. : NADU, 286 p.
4. Romanjuk, S. (2013). *Rozvytok rehioniv u vidkrytij ekonomici: teorija, polityka, praktyka : monoghrafija* [Development of regions in an open economy: theory, policy, practice]. K. : NADU, 408 p.
5. Kravtsiv, V. (2017). *Terytorialjnyj rozvytok ta rehionaljna polityka v Ukrajinі: aktualjni problemy, ryzyky ta perspektyvy administratyvno-finansovoji decentralizaciji* [Territorial development and regional policy in Ukraine: current issues, risks and prospects of administrative and financial decentralization]. NAN Ukrajinj. DU “Instytut rehionaljnykh doslidzhenj imeni M.I. Dolishnjogho NAN Ukrajinj”. Ljviv, 120 p.
6. Kolpakov, V. (2003). *Metody upravlenija* [Management Methods]. K. : MAUP, 368 p.
7. *Derzhavna strateghija rehionaljnogho rozvytku na period do 2020 roku* [State strategy of regional development for the period up to 2020]. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrajinj vid 06 serpnja 2014 roku № 385. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF/print1446542150663211#n11> (accessed: 14 May 2020).
8. *Projekt Derzhavnoyi strateghiji rehionaljnogho rozvytku na period do 2027 roku* [Draft State Strategy for Regional Development until 2027]. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/02/Projekt-Derzhavnoyi-strategiyi-regionalnogo-rozvitku-na-period-do-2027-roku.pdf> (accessed: 14 May 2020).

Бабенко К. Е.

Українська інженерно-педагогічна академія

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИЙ

Резюме

В статье определена сущность государственного управления экономическим развитием территорий, которое предложено рассматривать как влияние государства на экономические процессы региона с целью осуществления поддерживающей и регулирующей деятельности, направленной на обеспечение эффективного функционирования территории. Обоснованы формы, методы и средства государственного управления. Проанализированы приоритетные цели государственных стратегий регионального развития и выявлены ключевые задания. Определено, что крайне актуальными остаются проблемы бюрократических препятствий, высокий уровень коррумпированности и наличие отраслевых лоббистов, которые препятствуют реализации региональной экономической политики в Украине. Предложены наиболее приоритетные инструменты государственного управления экономическим развитием в контексте определенных стратегических целей и заданий для их реализации, а также с учетом тенденций современного развития территорий.

Ключевые слова: региональное развитие, экономическое развитие территории, государственное управление, формы, методы и средства государственного управления, инструменты государственного управления, стратегия регионального развития.

Babenko Kristina

Ukrainian Academy of Engineering and Pedagogy

TOOLS OF STATE GOVERNANCE OF TERRITORIAL ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary

The essence of territories economic development' state governance is defined. There is proposed to be considered it as the state influence on the region economic processes in order to implement supportive and regulatory activities aimed at ensuring the effective territory functioning. Public administration forms, methods and instruments are substantiated. The general classification features of public administration methods selection are defined: on influence character (direct and indirect economic development management methods); by influence means (economic, administrative, socio-psychological and legal methods); by influence direction (incentive and restrictive methods). Emphasis is placed on the application of the region economic development public administration main tools, including: budget policy; monetary policy; fiscal policy; social policy; investment policy. The priority goals of the regional development state strategies are analyzed and the key tasks are revealed. The approach change to regional development planning from the sectoral-departmental to the integrated multi-sectoral approach is revealed. It is determined that the bureaucratic obstacles problems, high level of corruption and the sectoral lobbyists' presence, which hinder the implementation of regional economic policy in Ukraine, are remained extremely relevant. The most priority tools of economic development state management in the context of the defined strategic purposes and tasks for their realization, and also taking into account territories modern development tendencies, are offered. Within the organizational tools framework, attention is focused on the dissemination of the public-private partnership practice and the special funds formation; within the normative-legal framework – on concluding agreements between regional authorities and united territorial communities; within the tax framework – on the application of the tax benefits system for enterprises; within the financial framework – on the targeted transfers system formation and financing in the grants and subsidies form.

Keywords: regional development; territory economic development; state governance; public administration forms and methods; public administration tools; regional development strategy.

УДК 330.3:65.01

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-4>

Єсіна В. О.
Рудаченко О. О.
Тараруєв Ю. О.

Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ЕТАПІВ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

В процесі аналізу основних проблем, що ускладнюють функціонування економічних систем, встановлено, що найбільш актуальними з них є проблеми ідентифікації складових частин та оцінювання величини потенціалу. Крім того, потенціал завжди реалізується в майбутньому, що потребує визначення очікуваних економічних показників для його коректного оцінювання. Встановлено особливості сутності та способів оцінювання потенціалу різних економічних систем, а саме підприємства, регіону або галузі, національної економіки. Охарактеризовано основні етапи оцінювання потенціалу за напрямками економічної діяльності, що за змістом близькі до стадій проведення економічної діагностики разом із застосуванням методів прогнозування кількісних показників. При цьому значну увагу приділено методам кластеризації та кількісного прогнозування.

Ключові слова: потенціал, економічна система, оцінювання, основні етапи оцінювання, складові частини потенціалу.

Постановка проблеми. Динаміка макроекономічних показників, що відображають розвиток як національної економіки загалом, так і галузей зокрема, свідчить про низьку поточну ефективність функціонування економічних суб'єктів в розрізі напрямів економічної діяльності, що обумовлює необхідність наукового обґрунтування розроблення та впровадження теоретико-методологічних рекомендацій щодо забезпечення інноваційного розвитку держави. Одним із дієвих способів практичної реалізації цього завдання є обґрунтування методів кількісного оцінювання величини потенціалу національної економіки та господарських суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблем, пов'язаних із формуванням, оцінюванням та підвищенням потенціалу економічних систем різного рівня, підтверджується у публікаціях вітчизняних вчених. При цьому вид потенціалу визначається тематикою та специфікою наукових робіт. До них належать роботи таких учених, як О.І. Амоша [1], В.П. Антонюк [1], Н.І. Верхоглядова [2], В.О. Єсіна [3], Л.Л. Калініченко [4], Є.В. Коваленко [2], В.О. Козловський [5], Н.С. Краснокутська [6], Є.В. Лапін [7], О.І. Маслак [8], І.В. Причепка [5], В.А. Федорова [9].

Таким чином, з одного боку, проблеми визначення потенціалу суб'єктів на різних рівнях економіки є досить актуальними, а з іншого боку, науковцями досі не розроблено єдиного узгодженого підходу до сутності потенціалу, складу його елементів та методів оцінювання.

Виділення не вирішених раніше загальної проблеми. В сучасних умовах господарювання зростає актуальність проблем, пов'язаних з оцінюванням потенціалу економічних суб'єктів на різних рівнях економіки. Це пов'язано з тим, що у широкому розумінні потенціал є комплексом потенційних можливостей економічної системи. Найбільш важливою ознакою потенціалу є те, що означені можливості з певною ймовірністю будуть реалізовані в майбутньому.

Отже, для таких сфер діяльності, що передбачають стратегічне планування процесів розвитку, прогнозування економічних показників, виявлення потенціалу (з урахуванням різних варіантів його реалізації) є надзвичайно важливим.

Мета статті. Головною метою роботи є характеристика основних етапів оцінювання потенціалу економічних систем з урахуванням методів його оцінювання.

Виклад основного матеріалу. Оскільки потенціал використовується для позначення можливостей підприємств, галузей, регіонів або економіки загалом, ці можливості, як правило, отримують кількісне вираження (через це потенціал досить часто пов'язують із найбільш ефективним використанням ресурсів системи у стратегічній перспективі). Така особливість потенціалу приводить до обґрунтування в науковій літературі значної кількості варіантів визначення не лише потенціалу з використанням системи кількісних показників, але й складу потенціалу та підпорядкування його елементів залежно від виду економічної системи.

Наприклад, В.О. Козловський та І.В. Причепка, аналізуючи потенціал підприємства, ототожнюють його з економічним потенціалом, наводячи модель потенціалу підприємства, що ілюструє взаємодію різних груп чинників, що обумовлюють його формування [5, с. 30]. З огляду на запропоновану модель значною проблемою формування потенціалу підприємства, на думку авторів, є його оптимізація. При цьому внутрішній потенціал фактично можна вважати ресурсним, а зовнішній – ринковим, бо підприємство функціонує в ринкових умовах. Таким чином, оптимізація потенціалу досягається шляхом раціонального використання внутрішнього потенціалу для найбільш ефективного використання зовнішніх сприятливих факторів. Поділення факторів на групи є досить традиційним, і вони не конкретизуються. Водночас автори демонструють сприйняття формування потенціалу як системного явища, що властиве будь-якому підприємству.

Прикладом колективної наукової праці, що присвячена проблемам формування та використання потенціалу, може вважатися монографія за редакцією Л.Л. Калініченко, що містить дослідження, присвячені проблемам формування та підвищення людського, кадрового, економічного, інноваційно-інвестиційного та інших різновидів потенціалу. Особливу увагу автори звертають на проблеми підвищення конкурентоздатності підприємств [4].

Прикладом аналізу проблем формування та використання окремих елементів потенціалу національної економіки загалом можна вважати роботу В.А. Федорової та Т.В. Карпенко, що присвячена кадровому потенціалу національної економіки. Автори наводять визначення та склад кадрового потенціалу, а також систематизують чинники, що на нього впливають. У структурно-логічній моделі дослідники розділяють процеси формування та використання кадрового потенціалу [9, с. 27].

Оскільки науковці виділяють декілька видів потенціалу, проблеми його формування також пропонуються розділяти. Нижче наведемо ті з них, що, на нашу думку, є загальними й властивими потенціалу будь-якого виду.

1) Проблеми ідентифікації та визначення складу елементів потенціалу. Як уже зазначалося, дослідники не мають єдиної точки зору щодо складу та сутності потенціалу, що приводить до виникнення суперечностей (наприклад, іноді економічний потенціал ототожнюється із загальним потенціалом підприємства, а іноді – з ресурсним). До того ж виникають розбіжності щодо того, що саме вважати потенціалом: поточні чи перспективні можливості підприємств та інших економічних систем.

2) Проблеми обґрунтування методів оцінювання потенціалу. Різними науковцями обґрунтовуються різні методи оцінювання потенціалу загалом або його складових частин зокрема. При цьому найбільш поширеним є застосування інтегрального оцінювання потенціалу, що пов'язано з тим, що будь-яка економічна система є досить складною й має широкий спектр різних можливостей; згадані проблеми пов'язані між собою, бо підхід до визначення сутності та складу потенціалу багато в чому визначає методи його оцінювання, тобто на вибір методу оцінювання потенціалу впливає не лише вибраний об'єкт оцінювання (потенціал підприємства, регіону, галузі тощо), але й погляди конкретних дослідників щодо сутності потенціалу та необхідного набору показників для його оцінювання.

3) Проблеми кількісного виміру потенціалу. Такі проблеми пов'язані перш за все з тим, що потенціал є сукупністю нереалізованих можливостей, що можуть бути використані в будь-який час після моменту оцінювання (можливості, що використані на момент оцінювання, за визначенням, є об'єктом дослідження економічної діагностики). Таким чином, потенціал є динамічною величиною, що залежить не лише від поточних можливостей підприємства, що постійно змінюються, але й від того, коли вони будуть задіяні.

Враховання часового фактору значно ускладнює визначення потенціалу економічних систем, тому існує декілька принципово різних поглядів щодо оцінювання потенціалу.

1) Визначення потенціалу підприємства або іншої системи на певний момент часу без урахування умов його реалізації. Такий підхід найбільш простий, бо дає змогу визначити поточний потенціал за умов його реалізації у найближчій перспективі (майбутні економічні вигоди приводяться до моменту оцінювання потенціалу, деякі можливості підприємства оцінюються експертними методами).

2) Визначення потенціалу з урахуванням часу його реалізації в майбутньому. Це завдання є більш складним і потребує комбінування методів кількісного прогнозування, бізнес-планування, стратегічного управління тощо (головна проблема

полягає в тому, щоби передбачити стан і основні показники системи, а також умови реалізації потенціалу).

Також проблеми формування та реалізації потенціалу залежать від рівня системи, що розглядається. Наведемо деякі з них.

1) Потенціал підприємства. Проблеми з визначенням потенціалу підприємства виникають, навіть якщо елементи цього потенціалу визначені заздалегідь. По-перше, діяльність підприємства навіть за найбільш сприятливих умов обмежується конкурентами та державними інституціями, а передбачити ці зміни буває досить складно. По-друге, необхідно визначитися, яким чином розмежувати ресурсний та фінансовий потенціал підприємства, адже воно використовує у своїй діяльності фінансові ресурси. По-третє, актуальною залишається проблема визначення кадрового потенціалу підприємства, бо необхідно не лише визначити можливості працівників, але й обґрунтувати показники для характеристики цих можливостей. По-четверте, для оцінювання управлінського потенціалу необхідно відповісти на край важливе питання про те, яким чином управлінські рішення впливають (або вплинуть у майбутньому) на показники діяльності підприємства. Одним з варіантів отримання обґрунтованої відповіді є застосування сценарного підходу разом з методами теорії ймовірності.

2) Потенціал регіону або галузі економіки. Регіон або галузь економіки є різними економічними системами, але водночас вони можуть використовуватися як критерії класифікації підприємств (що належать до певної галузі й одночасно розташовані на території того чи іншого регіону). Специфіка визначення потенціалу галузі як складової частини національної економіки передбачає визначення її виробничого та експортного потенціалу. При цьому виробничий потенціал прогнозується з урахуванням ймовірного попиту на продукцію на внутрішньому ринку, а експортний – на зовнішньому. Таким чином, враховуються не лише виробничі, але й маркетингові можливості галузі. Оскільки діяльність підприємств галузі пов'язана з виробництвом та реалізацією широкого асортименту товарів, робіт та послуг, постає проблема вибору типових підприємств галузі; типового набору товарів, робіт та послуг цих підприємств. Надалі визначаються відносні показники, що характеризують експортний та виробничий потенціал вибраних підприємств, а отримані результати екстраполюються на галузь загалом. Без вирішення описаної вище проблеми процес визначення потенціалу галузі не обмежуватиметься у часі й пов'язаний з обробленням інформації, яка поступово втрачатиме актуальність через появу нових підприємств, товарів, робіт та послуг.

Визначення потенціалу регіону потребує врахування розміщення продуктивних сил, забезпечення регіонів транспортною та іншою інфраструктурою, оцінювання запасів корисних копалин та інших наявних ресурсів. При цьому особливого значення набуває потенціал використання відновлювальних джерел енергії, що потребує врахування географічних та кліматичних умов реалізації такого потенціалу, а також можливостей використання біомаси для виробництва енергії, тобто для оцінювання потенціалу галузі або регіону необхідно ініціювати комплексне дослідження із застосуванням широкого спектру методів та належним обґрунтуванням результатів.

3) Потенціал національної економіки. Національна економіка може розглядатися як сукупність галузей, але класифікатор галузей передбачає досить значну їх деталізацію, тому найбільш логічним є визначення потенціалу підприємств за напрямками економічної діяльності. Перевагами такого підходу є наявність статистичної інформації, яка представлена саме в розрізі напрямів. Визначення потенціалу національної економіки також пов'язане з виробничою, експортною та інноваційно-інвестиційною його складовими частинами. Однак з урахуванням виробничих можливостей вітчизняних підприємств варто визначити освітньо-науковий потенціал національної економіки. Виділення його як окремої складової частини потенціалу доцільне лише на національному рівні, бо розвиток освіти та науки є загальнодержавною проблемою (тоді як проблеми залучення інвестицій і впровадження інновацій успішно вирішуються також на рівнях галузі, регіону або підприємства).

Варто відзначити, що сьогодні не існує єдиного підходу до визначення терміна «потенціал». Загалом його використовують для характеристики можливостей економічних суб'єктів з урахуванням рівня їх економічного розвитку.

За результатами розгляду наукових робіт, що присвячені питанням ідентифікації та класифікації потенціалу, варто викласти власні позиції щодо цього з урахуванням таких факторів.

1) Отождення економічного потенціалу та потенціалу є цілком логічним, оскільки здебільшого формування та використання потенціалу різних рівнів супроводжуються економічними процесами. З цих же міркувань категорія «ресурсний потенціал» втрачає сенс, бо ресурсами можна вважати грошові кошти, вміння та навички людей, інформацію тощо. Таким чином, поняття «потенціал» є комплексним і використовується замість поняття «економічний потенціал» та «ресурсний потенціал».

2) Також види потенціалу мають бути пов'язані з основними функціональними напрямками діяльності економічної системи, тому варто виділити інвестиційний потенціал, потенціал у сфері матеріально-технічного забезпечення, виробничий, маркетинговий, інноваційний та кадровий. Управлінський (організаційний) потенціал, на наше переконання, входить до складу кадрового потенціалу, бо управлінці є категорією працівників.

За результатами аналізу підходів до визначення потенціалу доцільно сформулювати власну дефініцію цього поняття.

Потенціал – це сукупність нереалізованих можливостей економічної системи в таких сферах, як залучення інвестицій, фінансування, логістика, здійснення інновацій, виробництво та реалізація продукції, робіт або послуг, підвищення кваліфікації робочої сили.

Як уже зазначалось, необхідність проведення оцінювання потенціалу на різних рівнях економіки обумовлена перш за все обмеженістю ресурсів, що за умов забезпечення економічного зростання мають використовуватися раціонально. При цьому галузь або сукупність галузей розглядається як об'єкт вкладення коштів задля реалізації потенціалу в майбутньому. У цьому дослідженні пріоритетними є аналіз та обґрунтування методів оцінювання потенціалу в межах галузі. Існує декілька варіантів аналізу галузевої інформації, а саме використання галузей як об'єктів аналізу; вибір підприємств, що в узагальненому вигляді

представляють галузь, бо мають типові характеристики; використання напрямів економічної діяльності як об'єктів аналізу.

По-перше, за даними відповідного класифікатора національна економіка налічує досить значну кількість галузей, що означає появу значної кількості потенціальних об'єктів інвестування та в результаті приведе до розпорошення інвестиційних коштів.

По-друге, теоретично існує можливість вибору окремих підприємств як репрезентантів певної галузі, але на практиці такий підхід передбачає визначення не лише критеріїв вибору таких підприємств, але й розрахунок їх кількості пропорційно величині показників, що використовуються як база розподілу. Крім того, у цьому разі ситуація ускладнюється використанням звітної інформації значної кількості підприємств із формуванням вибірки даних (у цьому разі галузь розглядається як генеральна сукупність).

По-третє, перевагою використання напрямів економічної діяльності є наявність у відкритому доступі статистичних даних, що характеризують кожен з них за певний період. Це дає змогу як використовувати абсолютні значення показників, так і визначити коефіцієнти.

Визначившись з об'єктами аналізу, маємо охарактеризувати основні етапи оцінювання потенціалу за напрямками економічної діяльності, що за змістом близькі до стадій проведення економічної діагностики разом із застосуванням методів прогнозування кількісних показників.

Розглянемо більш детально наведені етапи оцінювання потенціалу.

1) Збір та аналіз інформації з відкритих джерел. Дає змогу отримати уявлення щодо наявності та доступності відомостей, що у загальному вигляді характеризують напрями економічної діяльності. Серед основних джерел інформації для розрахунку економічних показників варто назвати:

- відомості служби статистики України;
- інформацію, що міститься в офіційних статистичних виданнях (наприклад, «Україна в цифрах», «Промислова власність в цифрах»);
- статистичні звіти, що відображають розвиток національної економіки;
- звіти міжнародних організацій.

Крім того, в процесі подальшої реалізації проекту можливим є залучення експертів, але лише за необхідності оцінювання чинників, вплив яких складно охарактеризувати з використанням кількісних методів.

2) Визначення показників та видів потенціалу. Є побудовою ієрархічної структури показників, за якою показники першого рівня утворюють групи показників, що використовуються для оцінювання потенціалу певного виду. Такий підхід дасть змогу краще деталізувати результати визначення інтегрального показника потенціалу в розрізі напрямів економічної діяльності, що підвищить обґрунтованість практичних рекомендацій.

Попередній аналіз даних, що перебувають у відкритому доступі, дав змогу виявити три найважливіші види потенціалу, такі як економічний, кадровий та інноваційний. Такий склад потенціалу обумовлений наявністю статистичної інформації; результатами аналізу наукових робіт, де ці види потенціалу досліджуються досить часто; універсальністю цих видів потенціалу, зростання та реалізація яких є актуальними практичними завданнями для усіх суб'єктів в межах того чи

іншого напрямку економічної діяльності; переконалим у тому, що саме забезпеченість економічними ресурсами разом із залученням кваліфікованого персоналу та створенням умов для реалізації інновацій забезпечує розвиток галузей національної економіки.

3) Розрахунок фактичних значень показників. Стосується лише відносних показників, бо процедура нормалізації дає змогу перетворити абсолютні значення на відносні (при цьому максимальне значення показника дорівнює одиниці, а мінімальне – 0). Перелік та зміст показників будуть залежати від наявної інформації. Визначення фактичних значень показників передбачає застосування коефіцієнтного аналізу (в разі використання відносних величин), а також методу порівняння (в процесі визначення відхилень між показниками).

4) Визначення очікуваних (перспективних) значень вибраних показників. Пропонується здійснювати із застосуванням методів прогнозування, використання яких передбачає:

- визначення тривалості періоду визначення очікуваних показників;
- вибір методів визначення очікуваних величин показників, що може бути обґрунтованим із застосуванням методів перевірки якості прогнозів, які передбачають порівняння прогнозних значень із фактичними за аналогічний період.

5) Нормалізація перспективних значень показників та розрахунок інтегральних показників для оцінювання потенціалу. Для нормалізації перспективних значень показників пропонується використовувати формулу, за якою нормалізовані значення розраховуються як відношення різниці між фактичним та максимальним значенням показника та розмаху ряду значень (що визначається як різниця максимального та мінімального значення ряду).

Для визначення інтегральних показників за видами потенціалу існує декілька варіантів, а саме використання середніх величин (арифметичної, геометричної тощо) без урахування вагомості показників; те саме з урахуванням вагомості показників та обґрунтуванням критеріїв визначення вагомості для кожної групи потенціалу. При цьому критерії вибиратимуться з урахуванням специфіки потенціалу кожного виду.

Крім інтегральних показників за видами потенціалу доцільно визначити загальний інтегральний критерій потенціалу за видами економічної діяльності. Задля цього може бути застосований «метод радару» або його аналітичний варіант. Якщо склад потенціалу залишиться незмінним, застосування «методу радару» буде зводитися до порівняння:

- площ трикутників, що утворюються на графіку радару, залежно від фактичних значень інтегральних показників за різні періоди в розрізі видів потенціалу;
- максимальної площі трикутника, що утворюється в разі застосування максимальних, одиничних значень інтегральних показників.

Також інтегральний показник для оцінювання потенціалу може бути визначений як відношення об'ємів фігур, що утворюються у тривимірному просторі (бо використовуються три види потенціалу).

6) Кластеризація видів економічної діяльності залежно від значень інтегральних показників. Кожен вид економічної діяльності характеризується інтегральними показниками, що відображають використання потенціалу певного виду. Це дає можливість виявити види економічної діяльності з найкращими, найгіршими та середніми інтегральними показниками, застосувавши один з методів кластерного аналізу. Найбільш поширені з них розрізняються методом, що застосовується для визначення відстані між кластерами та способами віднесення об'єктів до певного кластеру. Це приводить до того, що застосування різних методів дає дещо різні результати. Наведемо характеристику принципів дії деяких методів кластеризації:

- метод ближнього сусіда (відстань між двома кластерами визначається відстанню між двома найбільш близькими об'єктами);
- метод найбільш віддалених сусідів (відстані між кластерами визначаються найбільшою відстанню між будь-якими двома об'єктами в різних кластерах);
- метод незваженого попарного середнього (як відстань між двома кластерами береться середня відстань між усіма парами об'єктів в них);
- метод зваженого попарного середнього (схожий на метод незваженого попарного середнього, різниця полягає лише в тому, що тут як ваговий коефіцієнт використовується розмір кластера (число об'єктів у ньому));
- метод к-середніх (передбачає мінімізацію суми квадратів відстаней між кожним об'єктом та центром його кластеру, що за принципом дії схоже на так званий метод найменших квадратів).

Оскільки, як уже зазначалося, застосування різних методів може дати різні результати, у цій роботі планується застосування декількох методів кластеризації.

7) Розроблення практичних рекомендацій з підвищення потенціалу залежно від результатів кластеризації. Передбачає обґрунтування заходів з підвищення потенціалу певного виду залежно від того, до якої групи потрапив вид економічної діяльності в результаті аналізу. Зміст рекомендацій буде значною мірою залежати від результатів реалізації усіх описаних етапів визначення потенціалу.

Також варто зазначити, що визначений інтегральний критерій потенціалу пропонується використовувати як базу розподілу бюджетних коштів, що спрямовуються на забезпечення прискореного розвитку певного напрямку економічної діяльності.

Висновки і пропозиції. В процесі аналізу основних проблем, що ускладнюють функціонування економічних систем, встановлено, що найбільш актуальними з них є проблеми ідентифікації складових частин та оцінювання величини потенціалу (що ускладняється наявністю розбіжностей у цій сфері). Крім того, потенціал, за визначенням, завжди реалізується у майбутньому, що потребує визначення очікуваних економічних показників для його коректного оцінювання.

Також представлено основні етапи та методи, що будуть застосовані у разі продовження дослідження. При цьому значну увагу приділено методам кластеризації та кількісного прогнозування.

Список використаних джерел:

1. Новікова О.Ф., Амоша О.І., Антонюк В.П. та ін. Сталый розвиток промислового регіону: соціальні аспекти. Донецьк : Інститут економіки промисловості НАН України, 2012. 534 с.
2. Верхоглядова Н.І., Коваленко Є.В. Аналіз підходів до визначення сутності потенціалу підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 1. С. 31–35.
3. Єсіна В.О. Розвиток інноваційного потенціалу регіонального господарського комплексу : монографія. Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2017. 153 с.
4. Ефективність сучасного бізнесу в умовах динамічного середовища : монографія / за заг. ред. Л.Л. Калініченко. Харків : ФОП Панов А.М., 2018. 360 с.
5. Козловський В.О., Причепа І.В. Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2007. № 3. С. 28–33.
6. Краснокутська Н.С. Управління потенціалом торговельного підприємства : монографія. Харків : Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2012. 322 с.
7. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : автореф. дис. ... докт. екон наук : спец. 08.07.01. Харків, 2006. 37 с.
8. Маслак О.І., Квятковська Л.А. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства. *Регіональна економіка*. 2012. № 1. С. 91–97.
9. Федорова В.А., Карпенко Т.В. Формування та використання кадрового потенціалу національної економіки. *Проблеми економіки*. 2011. № 3. С. 24–28.
10. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів : національна доповідь / за ред. акад. Е.М. Лібанової, М.А. Хвесика. Київ : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. 776 с.
11. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства : монографія / В.М. Гриньова, М.М. Новікова, В.В. Самоленко, В.Л. Смолюк, С.М. Бріль. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2009, 256 с.
12. Рябоволик Т.Ф. Основні складові інтегральної оцінки інноваційного потенціалу регіонів в умовах кластеризації національної економіки. *Економіка: реалії часу*. 2017. № 4 (32). С. 69–77.
13. Газуда Л.М., Хаустова К.М. Порівняльна інтегральна оцінка інвестиційно-інноваційного потенціалу деревообробної промисловості Закарпаття. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 9. С. 124–131.
14. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономическом моделировании / пер. с польск. В.В. Иванова. Москва : Финансы и статистика, 1989. 176 с.

References:

1. Novikova O.F., Amosha O.I., Antonjuk V.P. (2012) *Stalyy rozvytok promyslovogho rehionu: socialjni aspekty* [Sustainable development of the industrial region: social aspects]. Doneck : Instytut ekonomiky promyslovosti NAN Ukrainy (in Ukrainian).
2. Verkhoglyadova N.I., Kovalenko Je.V. (2016) Analiz pidkhdovid do vyznachennja sutnosti potencialu pidpryjemstva [Analysis of approaches to determining the essence of the potential of the enterprise]. *Black Sea Economic Studies*, no. 1, pp. 31–35.
3. Yesina V.O. (2017) *Rozvytok innovacijnogho potencialu rehionalnogho ghospodarsjkogho kompleksu* [Development of innovation potential of the regional economic complex]. Kharkiv : KhNUMGh im. O.M. Beketova (in Ukrainian).
4. Kalinichenko L.L. (2018) *Efektivnistj suchasnogho biznesu v umovakh dynamichnogho seredovyshha* [The efficiency of modern business in a dynamic environment]. Kharkiv : FOP Panov A.M. (in Ukrainian).
5. Kozlovskyy V.O., Prychepa I.V. (2007) *Teoretyko-metodologichni pidkhody do vyznachennja potencialu pidpryjemstva* [Theoretical and methodological approaches to determining the potential of the enterprise]. *Bulletin of Vinnytsia Polytechnic Institute*, no. 3, pp. 28–33.
6. Krasnokutsjka N.S. (2012) *Upravlinnja potencialom torghoveljnogho pidpryjemstva* [Management of the potential of a commercial enterprise]. Kharkiv : Khark. derzh. un-t kharchuvannja ta torghivli (in Ukrainian).
7. Lapin Je.V. (2006) *Ekonomichnyj potencial pidpryjemstv promyslovosti: formuvannja, ocinka, upravlinnja* [Economic potential of industrial enterprises: formation, evaluation, management] (PhD Thesis), Kharkiv.
8. Maslak O.I., Kvjatkovsjka L.A. (2012) *Osnovni etapy ocinjuvannja strategichnogho potencialu pidpryjemstva* [The main stages of assessing the strategic potential of the enterprise]. *Regional economy*, no. 1, pp. 91–97.
9. Fedorova V.A., Karpenko T.V. (2011) *Formuvannja ta vykorystannja kadrovogho potencialu nacionaljnoji ekonomiky* [Formation and use of human resources of the national economy]. *Problems of the economy*, no. 3, pp. 24–28.
10. Libanova E.M. (2014) *Socialjno-ekonomichnyj potencial stalogho rozvytku Ukrainy ta jiji rehioniv : nacionaljna dopovidj* [Socio-economic potential of sustainable development of Ukraine and its regions: a national report], Kyiv : DU IEPSSR NAN Ukrainy (in Ukrainian).
11. Ghrynjova V.M., Novikova M.M., Samolenko V.V., Smoljuk V.L., Brilj S.M. (2009) *Upravlinnja rozvytkom trudovogho potencialu pidpryjemstva* [Management of labor potential of the enterprise], Kharkiv : Vyd-vo KhNEU (in Ukrainian).
12. Rjabovolyk T.F. (2017) *Osnovni skladovi integhraljnoji ocinky innovacijnogho potencialu rehioniv v umovakh klasteryzaciji nacionaljnoji ekonomiky* [The main components of an integrated assessment of the innovation potential of regions in terms of clustering of the national economy]. *Economy: the realities of time*, no. 4, pp. 69–77.
13. Ghazuda L.M. (2013) *Porivnjalna integhraljna ocinka investycijno-innovacijnogho potencialu derevoobrobnoji promyslovosti Zakarpattja* [Comparative integrated assessment of investment and innovation potential of the woodworking industry of Transcarpathia], *Business Inform*, no. 9, pp. 124–131.
14. Pljuta V. (1989) *Sravnitel'nyj mnogomernyj analiz v ekonomicheskom modelirovanii* [Comparative multidimensional analysis in economic modeling]. Moscow : Finansy i statistika (in Russian).

**Есина В. А.
Рудаченко О. А.
Тараруев Ю. А.**

Харьковский национальный университет
городского хозяйства имени А. М. Бекетова

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Резюме

В процессе анализа основных проблем, затрудняющих функционирование экономических систем, установлено, что наиболее актуальными из них являются проблемы идентификации составляющих и оценивания величины потенциала. Кроме того, потенциал всегда реализуется в будущем, что требует определения ожидаемых экономических показателей для его корректного оценивания. Установлены особенности сущности и способов оценивания потенциала различных экономических систем, а именно предприятия, региона или отрасли, национальной экономики. Охарактеризованы основные этапы оценивания потенциала по направлениям экономической деятельности, которые по смыслу близки к стадиям проведения экономической диагностики в сочетании с применением методов прогнозирования количественных показателей. При этом значительное внимание уделено методам кластеризации и количественного прогнозирования.

Ключевые слова: потенциал, экономическая система, оценивание, основные этапы оценивания, составляющие потенциала.

**Yesina Valeriya
Rudachenko Olga
Tararuiev Iurii**

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

CHARACTERISTICS OF THE MAIN STAGES OF ASSESSMENT ECONOMIC SYSTEMS POTENTIAL

Summary

In the process of analysis of the main problems that complicate the functioning of economic systems, it was found that the most relevant of them are the problems of identifying the components and assessing the value of the potential. In addition, potential, by definition, is always realized in the future, which requires the definition of expected economic indicators for its correct assessment. According to the analysis of the essence and types of potential, taking into account the peculiarities of economic systems, the following was established: a) at the enterprise level it is proposed to divide the elements of potential into those related to specific stages of the operating cycle (financial, logistical, production, marketing), and those that affect the enterprise as a whole (investment and innovation); b) to assess the potential at the level of the region or industry – it is necessary to initiate a comprehensive study using a wide range of methods and proper justification of the results; c) at the national level – the most logical is to determine the potential of enterprises in areas of economic activity. The advantages of this approach are the availability of statistical information, which is presented in terms of areas. The most important sign of potential is that these opportunities are likely to be realized in the future. That is, for such areas of activity that involve strategic planning of development processes, forecasting economic indicators, etc., identifying potential (taking into account different options for its implementation) is extremely important. The paper determines that averages, normalization methods and taxonomic analysis are most often used to assess the potential. Thus, the methods used today for assessment of the economic system potential need to be improved. The main stages of potential assessment in the areas of economic activity, which are close in content to the stages of economic diagnostics in combination with the use of methods for forecasting quantitative indicators, were described in the article. At the same time, considerable attention is paid to the methods of clustering and quantitative forecasting.

Keywords: potential, economic systems, assessment, main stages of assessment, components of potential.

УДК 338.001 36

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-5>

Король М. М.
Добош А. В.

Ужгородський національний університет

ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ТНК НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

У статті досліджено, яке місце займають транснаціональні корпорації в економіці України. Наведено перелік ТНК, які працюють на території держави, їхній вплив на фінансовий та страховий ринки. Проаналізовано надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України та в її галузі економіки. Обґрунтовано наслідки діяльності ТНК для конкурентного середовища в Україні. Наведено приклади позитивного та негативного впливу функціонування іноземних транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України. Виявлено головні проблеми, які існують в Україні щодо розширення діяльності ТНК. Проаналізовано розвиток українського ринку злиттів та поглинань. Наведено конкретні приклади конкуренції українських виробників та іноземних транснаціональних корпорацій. Проаналізовано діяльність ТНК у банківській та страховій сферах.

Ключові слова: ТНК, економіка України, реальний сектор економіки, національна економіка, інвестиції.

Постановка проблеми. У сучасних умовах формування світового глобального ринку істотно підвищується роль, а також збільшуються масштаби функціонування ТНК, які служать своєрідним міжнародним регулятором промислового виробництва і розподілу продукції. Крім того, ТНК є основним структурним елементом будь-якої відкритої економіки, рушійною силою економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності країн у цілому.

Транснаціональні корпорації впливають на конкурентне середовище як окремої країни, так і світу в цілому. ТНК є регуляторами світового виробництва і розподілу товарів. Висока ступінь і швидкий процес інтернаціоналізації виробництва у великих ТНК вплинули на становлення їх як лідерів на міжнародних ринках.

Для ТНК Україна несе в собі особливий інтерес у таких галузях, де вони не мають конкурентів серед національних компаній. Найбільш привабливими галузями стали промисловість, оптова та роздрібна торгівля, операції з нерухомим майном, фінансова та страхова діяльність. Отже, питання впливу іноземних транснаціональних корпорацій на економіку України є важливим та актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням впливу транснаціональних компаній на економіку України займалися І.О. Давидова, К.Ю. Величко, О.І. Печенка, Н.М. Рябець, Н.К. Болгарова, Е. Молчанов, Т.Г. Бусарева. Діяльності ТНК присвячено численні звіти ООН, СОТ, МВФ, конференції ООН із торгівлі та розвитку. Незважаючи на те що питання впливу ТНК на національну економіку є досить вагоме, досліджень на дану тематику не так багато.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість науковців акцентує свою увагу на дослідженні діяльності ТНК у певних галузях або секторах, частіше всього на прикладі конкретної ТНК або фірми. У даному дослідженні виділено вплив ТНК на економіку України у цілому.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження ролі ТНК у реальному секторі економіки України, фінансовому та страхових ринках, впливу транснаціональних корпорацій на конкурентоспроможність вітчизняних корпорацій.

Виклад основного матеріалу. Зростання відкритості національних економік та посилення зовнішньоекономічних зв'язків призвели до зростання ролі ТНК у світовій економіці, що

несе вагомий вплив на національне виробництво та економіку в цілому. ТНК стали лідерами у світі в галузях електроніки, хімічній, фармацевтичній, літакобудування, фінансовій та харчовій промисловості.

На українському ринку присутні світові ТНК, які здійснюють діяльність за допомогою своїх дочірніх підприємств та філій. Продукція, яку виробляють ТНК, займає все більшу частку ВВП України. Сьогодні на території України нараховується понад 30 світових ТНК, які ведуть свою діяльність або мають спільні підприємства на національному ринку, найбільшими з яких є: «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед», «Procter & Gamble Україна», «Макдональдз Юкрейн Лтд», «Тойота-Україна», «Метро Кеш Енд Кері Україна», «Філіп Морріс Україна», «Райффайзен Банк Аваль», «Нестле Україна», «Байер», «Порше Україна», «Самсунг Електронікс Україна Компані» та ін.

За даними Держкомстату, станом на 2019 р. валовий внутрішній продукт в Україні становив 3 974 564 млн грн. У результаті ВВП збільшився на 413 млн грн порівняно з минулим роком. Структура уВВП не зазнала серйозних змін (рис. 1).

Основними галузями стали сільське господарство, промисловість, торгівля та транспорт. Прибуток від промисловості цього року зріс на 273 млн грн, якщо порівнювати з минулим роком. Також зростання прибутків спостерігалось в таких галузях, як торгівля, транспорт та будівництво, натомість помітний спад зазнало сільське господарство – з 361 млн грн у 2018 р. до 358 млн грн у 2019 р.

У ТНК викликає особливу зацікавленість ті галузі української економіки, в яких немає жорсткої конкуренції, а конкурентні переваги національних компаній не яскраво виражено. Більшість компаній націлена на паливно-енергетичний комплекс та харчову промисловість, де конкурентів не так багато, а прибутки достатньо високі. У табл. 1 наведено найбільші транснаціональні корпорації, які ведуть економічну діяльність на території України.

За даними, наведеними в табл. 1, можна побачити, що перше місце серед ТНК за рівнем прибутку займає індійська компанія «АрселорМіттал Кривий Ріг» із прибутками 9,509 млн грн. Друге місце займає швейцарська компанія «Філіп Морріс Україна» – 2,147 млн грн. Третью найбільш продуктивною ТНК на території України стала

російська компанія «МТС Україна» з доходом 1,853 млн грн.

Пріоритетними галузями для інвестування ТНК в українську економіку залишаються такі галузі, як промисловість, фінансова та страхова діяльність, оптова та роздрібна торгівля. На рис. 2 показано структуру прямих іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності 2019 р.

На початок 2019 р. частка інвестицій у промислову галузь збільшилася порівняно з 2016 р. на 2,8% і становила 33,0%. Зростання спостерігається в таких галузях, як оптова та роздрібна торгівля, операції з нерухомим майном, а також у сфері інформації та телекомунікації, де частки вкладених інвестицій зросли на 1 січня 2019 р. відповідно на 16,7%, 12,4%, 6,8% від загального обсягу інвестицій [4].

Незважаючи на нестабільну ситуацію в Україні, іноземні інвестори все більше коштів вкладають у фінансову та страхову діяльність. Особливо слід виділити банківський сектор, який суттєво

підвищив операційну ефективність та отримує високі прибутки другий рік поспіль. Банки, на які припадає близько половини чистих активів сектору, мають ROA (рентабельність активів) понад 3% та ROE (рентабельність власного капіталу) понад 30%.

У I кварталі 2019 р. чистий прибуток банківського сектору зріс на 48,8% р/р, до 12,9 млрд грн. 69 банків із 77 діючих були прибутковими. 12 фінустанов спрацювали з ROE понад 30%. На них сукупно припадає близько половини активів сектору. Серед них – «ПриватБанк» і здебільшого міжнародні фінансові групи. Банком з ROE понад 10% належить майже 70% активів банківського сектору. Вони зумовлені зростанням операційної ефективності та суттєвим зниженням відрахувань до резервів. Утім, за підсумком I кварталу 2019 р. на ринку залишається 10 банків, що отримали операційний збиток до формування резервів (рис. 3).

Вказані на рис. 3 банки займають лише 2,7% чистих активів сектору, тож вони не створюють

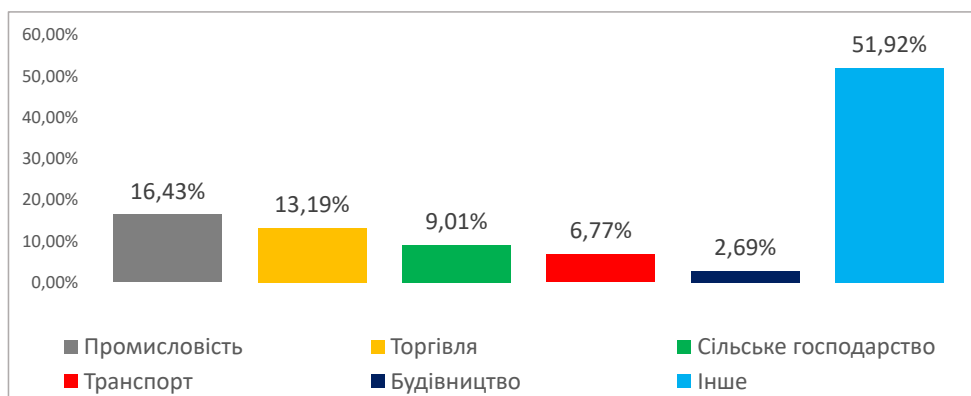


Рис. 1. Структура ВВП України за підсумками 2019 р., %

Джерело: складено авторами за [1]

Таблиця 1

Найбільші ТНК, які діяли в Україні в 2018 р.

Назва	Галузь	Прибуток (млн грн)	Країна
ПрАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	ГМК: виплавка сталі, виробництво прокату	9509	Індія
ПрАТ «Філіп Морріс Україна»	АПК: виробництво та реалізація цигарок	2147	Швейцарія
ПрАТ «МТС Україна»	ІТ: надання послуг мобільного зв'язку та Інтернету	1853	РФ
ПАТ «Мотор Січ»	Машинобудування: виробництво авіаційних двигунів	1108	Китай
ТОВ «Тедіс Україна»	Дистрибуція: продаж тютюнових виробів	788	Велика Британія
ПзП «Тойота-Україна»	Дистрибуція: реалізація легкових автомобілів	668	Японія
ПзП «Макдональдз Юкрейн Лтд»	Рітейл: організація мережі швидкого харчування	657	США
ТОВ «Байер»	Дистрибуція: реалізація фармпрепаратів та аграрної продукції	509	США
ТОВ «Метро Кеш Енд Кері Україна»	Рітейл: продаж продуктів через власні супермаркети	467	Німеччина
ТОВ «Порше Україна»	Дистрибуція: продаж легкових автомобілів	291	Австрія
ТОВ «БНК-Україна»	Енергетика: імпорт нафтопродуктів	279	Білорусь
ТОВ «Самсунг Електронікс Україна Компані»	Дистрибуція: реалізація електроніки	256	Південна Корея
ТОВ «Нестле Україна»	АПК: виробництво кондитерки та соусів	242	Швейцарія
ТОВ «Проктер Енд Гембл Трейдінг Україна»	Дистрибуція: реалізація побутової хімії	219	США
ТОВ «Філіп Морріс Сейлз Енд Дистриб'юшн»	АПК: виробництво та реалізація цигарок	213	Швейцарія
П «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед»	АПК: виробництво безалкогольних напоїв та соків	121	США

Джерело: складено за [2]

суттєвих ризиків. До того ж половина із цих фінустанов у підсумку отримала чистий прибуток, розформувавши резерви. Але найзбитковішими залишилися «Правекс Банк», який поніс збитки в розмірі 50,5 млн грн, і «Банк Кредит Дніпро», який утратив 45 млн грн.

Усі інші збитки понесли невеликі банки: «Місто Банк», «Скай Банк», «Комерційний інвестиційний банк», «Аркада», «Альпарі Банк», «Юнекс Банк», «Український банк реконструкції та розвитку».

Чистий процентний та чистий комісійний доходи банків сформували 84,3% операційних доходів. У I кварталі 2019 р. операційна ефективність сектору зросла порівняно з попереднім роком, співвідношення операційних витрат до доходів (CIR) становило 47,6%. Значні поліпшення відбулися у банків з іноземним капіталом та у двох державних банків, які минулого року були збитковими [6].

Сучасний етап розвитку глобальних процесів в інвестиційній сфері характеризується значною волатильністю щорічної динаміки основних способів капіталовкладень – угод зі злиття і поглинання і нових проектів.

Останні п'ять років банківський сектор залишається лідером серед угод M&A в Україні. Не втратили своїх позицій і сектор інновацій, сільське господарство, а також споживчий та страхові ринки. На ці сфери припало майже 60% від усіх угод в Україні за останні п'ять років.

Поштовхом для збільшення угод M&A саме у банківському секторі стали обмеження, що діють на території України. Після встановлення НБУ обмежень на розподіл дивідендів та погашення міжбанківських кредитів більшість російських банків почала відповідні перемовини. У результаті 2017 р. відбулася одна з найдорожчих M&A угод: Група «ТАС» придбала російський банк VS, що належав російському Сбербанку, за 16 млн дол. США.

Більшість угод злиття та поглинання відбувається на фінансовому та страховому ринках України. Наприклад, IdeaBank («Ідея Банк» і «Нью Фінанс Сервіс») який продали Dragon Capital Investments Limited, Dragon Capital New Ukraine Fund LP I за 58,5 млн дол. США.

Нові жорсткі нормативні положення, впроваджені НБУ, сприяли зменшенню M&A угод у фінансовому секторі на 57%, ніж у 2017 р., тобто за 2018 р. відбулося шість угод злиття та поглинання. У табл. 2 наведено ТНК у фінансовому секторі та страховому ринку, а в табл. 3 та 4 наведено їхні фінансові результати на ринках України.

Зараз провідною ТНК на ринку банківських послуг є французька корпорація Raiffeisen Bank International. Вона нараховує 449 працюючих відділень по всій Україні.

«Альфа-груп» представлений в Україні «Альфа-Банк Україна» – одним із найбільших банків з

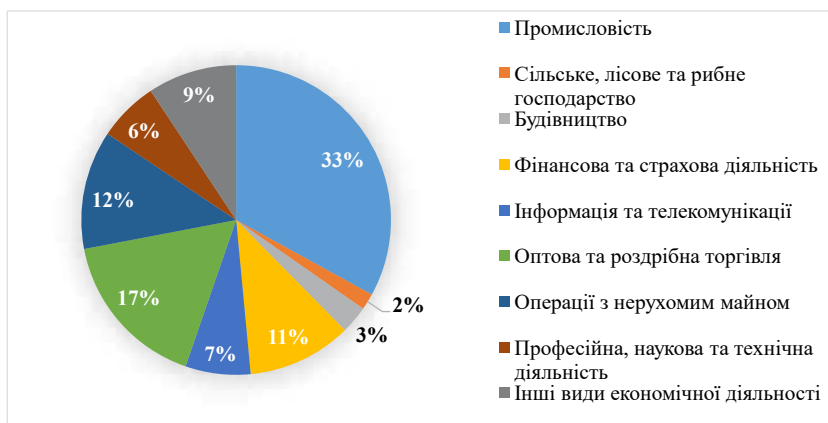


Рис. 2. Структура прямих іноземних інвестицій в економіку України за видами економічної діяльності станом на 1 січня 2019 р., %

Джерело: складено авторами за [3]

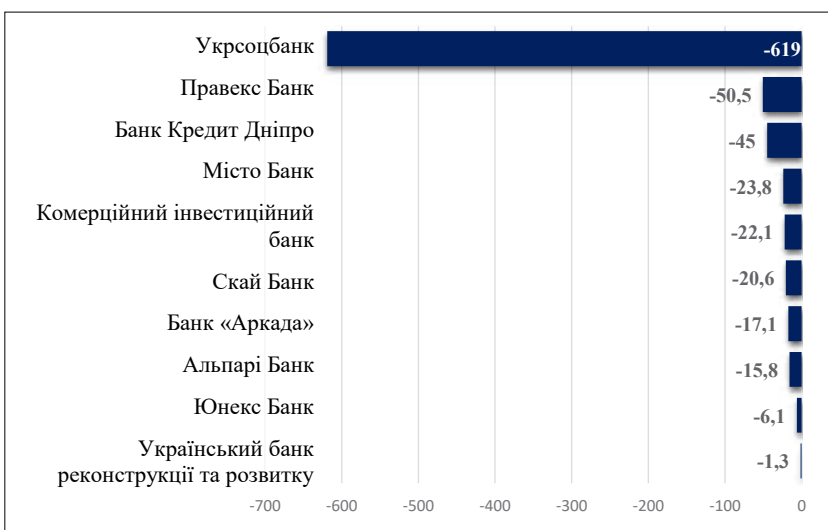


Рис. 3. ТОП-10 банків за збитком, 2019 р.

Джерело: складено за [5]

іноземним капіталом в Україні, належить до приватної інвестиційної холдингової компанії АВН Holdings SA (ABNH).

На страховому ринку переважають європейські ТНК, такі як AXA Group (Франція), Vienna Insurance Group (Австрія), UNIQA Group (Австрія), PZU SA (Польща). Кожна з представлених компаній має більше сотні відділень та велику клієнтську базу.

За даними, наведеними вище, можна побачити, що найуспішнішим банком з іноземним капіталом є «Райффайзен Банк Аваль» із доходами в 1,09 млн грн. На жаль, «Укрсоцбанк» цього року став найнеприбутковішим банком та поніс збитки у розмірі 167 тис грн. Причиною став дозвіл НБУ на поглинання «Укрсоцбанку» «Альфа-Банком».

Із даних, наведених у табл. 4, можна побачити, що дані компанії є одними з найкращих у своїй сфері діяльності. Обсяг валових страхових премій, зібраних українськими страховиками за 2019 р., становив 53 млрд грн (+ 7,4%), у т. ч. з ризикового страхування – 48,4 млрд грн і зі страхування життя – 4,6 млрд грн. Від фізосіб отримано 21,6 млрд грн, а від юросіб – 19 млрд грн. Загальна кількість страхових компаній в Україні станом на кінець 2019 р. скоротилося до 233 з яких СК «life» – 23 і 110 СК ризикових [17].

Таблиця 2

Присутність ТНК на ринку України

Фінансовий сектор	Страховий ринок
Raiffeisen Bank International («Райффайзен Банк Аваль»)	AXA Group (Франція) – СК «АХА»
Piraeus Bank Group («Група Піреус Банк»)	Vienna Insurance Group (Австрія) – до складу входить СК «Українська страхова група»
UniCreditBank ТМ («УкрСоцбанк»)	UNIQA Group (Австрія) – представлена СК «Уніка»
BNP Paribas («Укрсіббанк»)	PZU SA (Польща) – до складу входить СК «PZU Україна»
Альфа-груп («Альфа Банк»)	Альфа груп (Росія) – «Альфа-страхування»

Джерело: складено автором на основі [7]

Таблиця 3

Економічний стан ТНК у фінансовому секторі в І кварталі 2019 р.

Назва	Активи	Прибуток	Доходи
Raiffeisen Bank International («Райффайзен Банк Аваль»)	70 525 689	1 079 405	1 098 281
Piraeus Bank Group («Група Піреус Банк»)	2 685 830	10 894	11 442
UniCreditBank ТМ («УкрСоцбанк»)	13 055 017	-167 563	-167 771
BNP Paribas («Укрсіббанк»)	49 259 202	615 729	615 729
Альфа-груп («Альфа Банк»)	60 618 233	526 919	529 031

Джерело: складено автором на основі [8–12]

Таблиця 4

Економічний стан ТНК на страховому ринку України

Назва	Активи	Премії	Виплати
СК «АХА»	-	-	-
СК «Українська страхова група»	1 343 339	1 309 637	487 827
СК «Уніка»	2 531 616	1 693 314	898 399
СК «PZU Україна»	2 534 319	1 309 638	543 289
«Альфа-страхування»	617 128	751 428	228 343

Джерело: складено автором на основі [13–16]

У 2019 р. страхові компанії зібрали чисті премії на суму 39,6 млрд грн, на 15% більше, ніж за попередній рік. Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях становила 74%.

Угоди злиття та поглинання у фінансовому секторі найменш прозорі серед усіх угод на ринку M&A в Україні в 2018 р. Усього було розкрито вартість однієї укладеної угоди, тобто лише 17% вартості угод у секторі оголошено. Страхова компанія AXA SA і «УкрСиб Ессет Менеджмент», що входить до групи BNP Paribas, продали українську філію AXA Ukraine за 20 млн дол. компанії Fairfax Financial Holdings Limited [18].

2 жовтня Верховна Рада законодавчо вилучила державний «Ощадбанк» із переліку об'єктів, що не підлягають приватизації, тим самим прибравши стоп-фактор подальшого розвитку банку [19]. Нині головним стратегічним інвестором розглядається Європейський банк реконструкції та розвитку. Це закріплено в меморандумі про стратегічне співробітництво між Мінфіном, «Ощадбанком» і ЄБРР. Але зараз головною перешкодою на шляху до продажу державного «Ощадбанку» є те, що він досі не входить до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) [20].

НБУ сподівається, що участь в угодах M&A будуть брати переважно міжнародні фінансові установи. Нині першочерговим для українських банків є поліпшення бізнес-процесів через проведення внутрішньої реорганізації, зменшення ризик-менеджменту та покращення ефективності корпоративного управління.

Вплив діяльності ТНК на розвиток конкурентного середовища України є подвійним: з одного

боку – позитивний (місцеві операції ТНК вочередь підвищують конкуренцію на ринках унаслідок продуктової диференціації, активної реклами, впровадження нових продуктів на базі інноваційного потенціалу корпорацій; створюються додаткові робочі місця тощо), а з іншого – негативний (національні підприємства не можуть конкурувати з великими ТНК, що призводить до порушення в розподілі монополій та їхніх конкурентних сил; Виходячи на новий ринок, ТНК створюють нові робочі місця, але намагаються скоротити витрати на оплату зарплати працівникам, ігнорування соціальних та інфраструктурних програм тощо, що негативно позначається як на конкуренції, так і на економічному розвитку в цілому). При цьому наслідками впливу транснаціоналізації на розвиток конкурентного середовища через вказані форми впливу можна вважати зміну рівня концентрації на ринку, зміну бар'єрів входження в галузь, вплив на диференціацію продукції та її якість, отримання додаткових переваг власності, розміщення та інтерналізації тощо [21].

Сучасний ринок перенасичений продуктами харчування, особливо кондитерськими виробами. Український кондитерський ринок є досить організованим. Найбільшими представниками українських солодких виробів на ринку солодошів є такі: ЗАТ «Кондитерська корпорація ROSHEN», ЗАТ «КОНТИ», ЗАТ «АВК», Корпорація «Бісквіт-Шоколад».

З усіх вищевказаних компаній лише ROSHEN і «КОНТИ» можуть називатися ТНК, адже вони мають філії за кордоном, а прибутки відповідають вимогам ЮНКТАД щодо визначення ТНК [22]. Дані компанії практично єдині, хто може кон-

курувати з іноземними ТНК у харчовій промисловості країни. Наприклад, компанія ROSHEN займає 27-е місце в глобальному рейтингу Top 100 Candy Companies із чистими продажами в розмірі 800 млн дол. США [23]. Близько 25% усіх українських солодошів випускається на фабриках підприємства: Київській, Вінницькій, Маріупольській і Кременчуцькій. Конкурентом на національному ринку для компанії ROSHEN стала іноземна ТНК «Крафт Фудз Україна» (бренди «Корона» і Milka). Минулого року частка Kraft і ROSHEN на ринку плиткового шоколаду становила 22,7%. Хоча ціни брендів і різняться, і до того ж у компанії ROSHEN почалася акція на плитковий шоколад, «Крафт Фудз Україна» не втрачає надії й має намір повернути свою позицію вже наступного року.

Конкурентоспроможність вітчизняних ТНК можна характеризувати як реальну та потенційну здатність розробляти, виробляти, збувати та просувати в умовах конкуренції на міжнародному ринку продукцію, яка б за ціновими і неціновими характеристиками в комплексі була б більш привабливою для покупців зарубіжних країн, аніж продукція основних конкурентів ТНК.

Технологічні та технічні проблеми, відсталість у новинках, недовгий маркетинг, цінові бар'єри, повільний темп упровадження інновацій, некваліфіковані кадри – усе це призводить до низького рівня конкурентоспроможності національних підприємств. Вирішення цих проблем потрібно проводити відразу в усіх напрямках та зі значною результативністю.

Українські підприємства продовжують модернізувати та ускладнювати своє виробництво, за рахунок цього ціна на продукти зростає, як і їхня

якість. ТНК спонукали підприємства до впровадження нових маркетингових стратегій та інновацій у виробництво, поліпшення інфраструктури та шляхів збуту продукції, підвищення кваліфікації робочих кадрів.

Висновки і пропозиції. Діяльність іноземних транснаціональних корпорацій на території України є важливою для національної економіки.

Україна зараз виступає переважно як країна, що приймає ТНК та випробовує на собі всі переваги та загрози діяльності корпорацій. Українські підприємства на разі не в змозі конкурувати з такими гігантами на ринку, тому логічним буде вступати в співпрацю з ТНК. Так, українські підприємства зможуть поліпшити своє становище на ринку, покращити свою продукцію та маркетингову стратегію, залучаючи ПІІ. Україна має значний потенціал для іноземних інвесторів, який зумовлюється відносно великим і зростаючим ринком, наявністю чинників виробництва, інфраструктури, вигідним географічним положенням і тим, що володіє 36% запасів чорноземів.

Вплив транснаціональних корпорацій неможливо оцінити лише з позитивного чи з боку можливих загроз. Поширення міжнародних стандартів виробництва, пожевлення конкуренції в країні та підвищення якості вітчизняної продукції через упровадження нових технологій у виробництво, підвищення кваліфікації працівників – це все позитивний вплив ТНК на українські підприємства.

З іншого боку, діяльність ТНК змушує вітчизняні компанії зменшувати випуск продукції або взагалі закриватися. Через менший за розмірами капітал українські підприємства не можуть змагатися з набагато потужнішими ТНК.

Список використаних джерел:

1. Глобальний аналіз базових макроекономічних показників України (2013–2018 рр.). *Комплексне дослідження економічних процесів* : вебсайт. URL : <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/globalnyj-analiz-bazovyh-makroekonomichnyh-rokaznykiv-ukrayiny-2013-2018-rr/> (дата звернення: 02.03.2020).
2. Віннічук Ю., Головнюв С. 200 найбільших компаній України 2018 року. *БізнесЦензор*. 12.09.2019. URL : https://biz.censor.net.ua/resonance/3147570/200_nayiblishih_kompaniy_ukraini_2018_roku (дата звернення: 02.03.2020).
3. Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну зросли на 2,6%. *Економічна правда*. 29.08.2019. URL : <https://www.epravda.com.ua/news/2019/08/29/651065/> (дата звернення: 02.03.2020).
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України (2019). URL : <http://www.index.minfin.com.ua/index/fidi> (дата звернення: 03.03.2020).
5. Кисляк Р. Нещаслива десятка: чому в Україні залишаються збиткові банки. *Фінансовий клуб*. URL : <https://finclub.net/ua/analytics/neshchasyva-desiatka-chomu-v-ukraini-zalyshaiutsia-zbytkovi-banky.html> (дата звернення: 05.03.2020).
6. Національний банк України. Звіт про фінансову стабільність : Ризики прибутковості. URL : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-R1.pdf?v=4 (дата звернення: 05.03.2020).
7. Транснаціоналізація світової економіки / Е.М. Лимонова та ін. Дніпро : Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. 137 с.
8. Акціонерне товариство «Райффайзен Банк Аваль». Фінансова звітність 31 березня 2019 року. URL : https://www.aval.ua/storage/files/separator-ifrs-sl-ukr-fyq12019_1556278034.pdf (дата звернення: 05.03.2020).
9. АТ «ПІРЕУС БАНК МКБ». Проміжна фінансова звітність 31 березня 2019 року. URL : https://www.piraeusbank.ua/i_upload/PBU_Q1_2019.pdf (дата звернення: 05.03.2020).
10. Акціонерне товариство «УКРСОЦБАНК». Консолідована проміжна фінансова звітність 31 березня 2019 року.
11. АТ «УКРСИББАНК». Консолідована проміжна фінансова звітність 31 березня 2019 року. URL : https://my.ukrsibbank.com/common/upload/ukrsibbank/financial-reports/2019/2019q1_finrep_promizhna_scoroch_consolidated.pdf (дата звернення: 05.03.2020).
12. АТ «АЛЬФА-БАНК». Проміжна фінансова звітність 31 березня 2019 року. URL : <https://alfabank.ua/storage/files/finansova-zvitnist-1-kv-2019.pdf> (дата звернення: 05.03.2020).
13. СК «Українська страхова група». Фінансова звітність за III квартал 2019 року. URL: <http://www.ukringroup.com.ua/> (дата звернення: 05.03.2020).
14. СК «Уніка». Фінансова звітність за III квартал 2019 року. URL : <https://unika.ua/ua/> (дата звернення: 05.03.2020).
15. СК PZU Україна. Фінансова звітність за III квартал 2019 року. URL : <https://www.pzu.com.ua/about/finance/pidsumkiza-9-mis-2019.html> (дата звернення: 05.03.2020).
16. СК «Альфа-Страховання». Фінансова звітність за III квартал 2019 року. URL : <https://alfaic.ua/> (дата звернення: 05.03.2020).
17. Рейтинг страхових компаній України. *Фориншурер* : вебсайт. URL : <https://forinsurer.com/ratings/nonlife> (дата звернення: 05.03.2020).
18. Огляд М&А угод в Україні у 2018 році. Динаміка на ринку угод М&А. URL : <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2019/02/Ukrainian-MA-Review-report-2018-UA.pdf> (дата звернення: 06.03.2020).

19. «Ощадбанк» готуватимуть до приватизації. *Мінфін*. 2019. URL : <https://minfin.com.ua/ua/2019/10/05/39277644/> (дата звернення: 06.03.2020).
20. У Нацбанку розповіли, що заважає продати «Ощадбанк». *Мінфін*. 2019. URL : <https://minfin.com.ua/ua/2019/11/08/39648994/> (дата звернення: 06.03.2020).
21. Молчанов Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України. 2012. URL : <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf>. (дата звернення: 06.03.2020).
22. Сарняк С. Конкуренційні позиції кондитерської корпорації ROSHEN. 2014. URL : <http://dSPACE.tneu.edu.ua/bitstream/316497/17181/1/136-138.pdf> (дата звернення: 07.03.2020).
23. 2020 Global Top 100 Candy Companies. *Candy Industry*. 2020. URL : <https://www.candyindustry.com/2020/global-top-100-candy-companies> (дата звернення: 07.03.2020).

References:

1. Publichnyj audyt. (2019) Ghlobalnyj analiz bazovykh makroekonomichnykh pokaznykiv Ukrainy (2013–2018 rr.) [Global analysis of basic macroeconomic indicators of Ukraine (2013-2018)]. Publichnyj audyt [Public audit] (electronic journal). Available at: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/globalnyj-analiz-bazovykh-makroekonomichnykh-pokaznykiv-ukrainy-2013-2018-rr/> (accessed 2 April 2020).
2. Vinnichuk Ju., Gholovnjov S. (12.09.2019) 200 najblyshykh kompanij Ukrainy 2018 roku [The 200 largest companies in Ukraine in 2018]. *BiznesCenzor* [BusinessCensor] (electronic journal). Available at: https://biz.censor.net.ua/resonance/3147570/200_nayblyshykh_kompanij_ukrainy_2018_roku (accessed 2 April 2020).
3. Ekonomichna Pravda (29.08.2019) Obsiahy priamykh inozemnykh investytsii v Ukrainu zrosly na 2,6% [The volume of foreign direct investment in Ukraine increased by 2.6%]. *Ekonomichna Pravda* [Economic truth] (electronic journal). Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/08/29/651065/> (accessed 2 April 2020).
4. Ofitsiyni sait ministerstva finansiv Ukrainy (2019) [Official site of the Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: <http://www.index.minfin.com.ua/index/fidi> (accessed 3 April 2020).
5. Kysliak R. (2019) Neshchaslyva desiatka: chomu v Ukraini zalyshaiutsia zbytkovi banky [The Unhappy Ten: Why Loss Banks remain in Ukraine]. *Finansovyi klub* [Finance club] (electronic journal). Available at: <https://finclub.net.ua/analitics/neshchaslyva-desiatka-chomu-v-ukraini-zalyshaiutsia-zbytkovi-banky.html> (accessed 5 April 2020).
6. Natsionalnyi bank Ukrainy (2019) Zvit pro finansovu stabilnist: Ryzyky prybutkovosti [Financial Stability Report: Profitability Risks]. *Natsionalnyi bank Ukrainy* [National Bank of Ukraine] (electronic journal). Available at: https://bank.gov.ua/admin/uploads/article/FSR_2019-R1.pdf?v=4 (accessed 5 April 2020).
7. Lymonova E.M., Kuzminov S.V., Hlukha H.Ya., Shkura I.S. (2019) Transnatsionalizatsiia svitovoi ekonomiky [Transnationalization of the world economy]. *Dnipro: Alfred Nobel University*, p. 125.
8. Akcionerne tovarystvo «Rajffajzen Bank Avalj» (2019) Finansova zvitnistj 31 bereznja 2019 roku [Financial Statements 31 March 2019]. *Akcionerne tovarystvo «Rajffajzen Bank Avalj»* [Raiffeisen Bank Aval Joint Stock Company] (electronic journal). Available at: https://www.aval.ua/storage/files/separate-ifs-sl-ukr-fyq12019_1556278034.pdf (accessed 5 April 2020).
9. AT «PIREUS BANK MKB» (2019) Promizhna finansova zvitnistj 31 bereznja 2019 roku [JSC Piraeus Bank ICB. Interim Financial Statements 31 March 2019]. *AT «PIREUS BANK MKB»* [JSC Piraeus Bank ICB] (electronic journal). Available at: https://www.piraeusbank.ua/i_upload/PBU_Q1_2019.pdf (accessed 5 April 2020).
10. Akcionerne tovarystvo «UKRSOCBANK» (2019) Konsolidovana promizhna finansova zvitnistj 31 bereznja 2019 roku [Consolidated interim financial statements as at 31 March 2019]. *Akcionerne tovarystvo «UKRSOCBANK»* [Joint-Stock Company "Ukrsofsbank"].
11. AT «UKRSYBBANK» (2019) Konsolidovana promizhna finansova zvitnistj 31 bereznja 2019 roku [Consolidated interim financial statements as at 31 March 2019]. *AT «UKRSYBBANK»* [JSC "UKRSIBBANK"] (electronic journal). Available at: https://my.ukrsibbank.com/common/upload/ukrsibbank/financial-reports/2019/2019q1_finrep_promizhna_scoroch_consolidated.pdf (accessed 5 April 2020).
12. AT «ALJFA-BANK» (2019) Promizhna finansova zvitnistj 31 bereznja 2019 roku [Interim Financial Statements 31 March 2019]. *AT «ALJFA-BANK»* [ALFA-BANK JSC] (electronic journal). Available at: <https://alfabank.ua/storage/files/finansova-zvitnist-1-kv-2019.pdf> (accessed 5 April 2020).
13. SK Ukrainijsjka strakhova ghrupa (2019) Finansova zvitnistj za III kvartal 2019 roku [Third quarter 2019 financial statements]. *SK Ukrainijsjka strakhova ghrupa* [IC Ukrainian Insurance Group] (electronic journal). Available at: <http://www.ukringroup.com.ua/ua> (accessed 5 April 2020).
14. SK Unika (2019) Finansova zvitnistj za III kvartal 2019 roku [Third quarter 2019 financial statements]. *SK Unika* [SC Unique] (electronic journal). Available at: <https://unika.ua/ua/> (accessed 5 April 2020).
15. SK PZU Ukrainy (2019) Finansova zvitnistj za III kvartal 2019 roku [Third quarter 2019 financial statements]. *SK PZU Ukrainy* [IC PZU Ukraine] (electronic journal). Available at: <https://www.pzu.com.ua/about/finance/pidsumki-za-9-mis-2019.html> (accessed 5 April 2020).
16. SK Alfa-Strakhuvannja (2019) Finansova zvitnistj za III kvartal 2019 roku [Third quarter 2019 financial statements]. *SK Alfa-Strakhuvannja* [IC Alfa Insurance] (electronic journal). Available at: <https://alfaic.ua/> (accessed 5 April 2020).
17. Forynshurer (2019) Rejtyng strakhovykh kompanij Ukrainy [Rating of insurance companies of Ukraine]. *Forynshurer* [Foreshore] (electronic journal). Available at: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife> (accessed 5 April 2020).
18. KPMG (2019) Oghljad M&A ughod v Ukraini u 2018 roci. *Dynamika na rynku ughod M&A* [Overview of M&A deals in Ukraine in 2018. M&A market dynamics]. *KPMG* [KPMG] (electronic journal). Available at: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2019/02/Ukrainian-MA-Review-report-2018-UA.pdf> (accessed 6 April 2020).
19. Minfin (2019) Oshhadbank ghotuvatymutj do pryvatyzacii [Sberbank will prepare for privatization]. *Minfin* [Ministry of Finance] (electronic journal). Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2019/10/05/39277644/> (accessed 6 April 2020).
20. Minfin (2019) U Nacbanku rozpovily, shho zavazhaje prodaty Oshhadbank [The National Bank was told that it prevents the sale of Savings Bank]. *Minfin* [Ministry of Finance] (electronic journal). Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2019/11/08/39648994/> (accessed 6 April 2020).
21. Molchanov E. (2012) Vzajemodija transnatsionalnykh korporacij z nacionalnymy ekonomikamy na prykladi Ukrainy [Interaction of Transnational Corporations with National Economies on the Case of Ukraine]. *Kyiv*. Available at: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf>. (accessed 6 April 2020).
22. Sarjak S. (2014) Konkurentni pozyciji kondyterskoho korporaciji ROSHEN [Competitive positions of ROSHEN Confectionery Corporation]. *Ternopilj : TNEU*, p. 136-138. Available at: <http://dSPACE.tneu.edu.ua/bitstream/316497/17181/1/136-138.pdf> (accessed 7 April 2020).
23. Candy Industry (2019) 2020 Global Top 100 Candy Companies. *Candy Industry* (electronic journal). Available at: <https://www.candyindustry.com/2020/global-top-100-candy-companies> (accessed 7 April 2020).

Король М. М.

Добош А. В.

Ужгородський національний університет

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ТНК НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Резюме

В статье исследовано место, которое занимают транснациональные корпорации в экономике Украины. Приведены перечень ТНК, работающих на территории государства, их влияние на финансовый и страховой рынки. Проанализированы поступления прямых иностранных инвестиций в экономику Украины и в ее отрасли экономики. Обоснованы последствия деятельности ТНК для конкурентной среды в Украине. Приведены примеры положительного и отрицательного влияния функционирования иностранных транснациональных корпораций на экономическое развитие Украины. Выделены главные проблемы, которые существуют в Украине по расширению деятельности ТНК. Проанализировано развитие украинского рынка слияний и поглощений. Приведены конкретные примеры конкуренции украинских производителей и иностранных транснациональных корпораций. Проанализирована деятельность ТНК в банковской и страховой сферах.

Ключевые слова: ТНК, экономика Украины, реальный сектор экономики, национальная экономика, инвестиции.

Korol Maryna

Dobosh Anhelina

Uzhgorod National University

INFLUENCE OF FOREIGN TANKS ON THE ECONOMY OF UKRAINE

Summary

As a result of the increasing "openness" of national borders to the strengthening of foreign economic relations, the role of corporate structures becomes more important and has an unprecedented impact on the industrial potential of the country and the national economy as a whole. At the present stage of development, transnational companies play a major role in shaping the economic systems of countries rather than national economies. There are several TNCs in the Ukrainian market which are operating through their subsidiaries and affiliates. Today, there are more than 30 world-class TNCs operating in Ukraine or having joint ventures in the national market. TNCs are particularly interested in those sectors of the Ukrainian economy in which there is no fierce competition, and the competitive advantages of national companies are not clearly expressed. Transnational corporations are most interested in the following industries: industry, wholesale and retail trade, real estate operations, financial and insurance activities. Despite the unstable situation in Ukraine, foreign investors are increasingly investing in financial and insurance activities. Particularly noteworthy is the banking sector, which has significantly improved its operating efficiency and generated high profits for the second consecutive year. The impact of transnational corporations cannot be assessed solely on the positive or the possible threats. Dissemination of international production standards, revitalization of competition in the country and improvement of the quality of domestic products through the introduction of new technologies in production, improving the skills of workers are all positive influence of TNCs on Ukrainian enterprises. On the other hand, the activities of TNCs force domestic companies to reduce their output or to close at all, because of the smaller capital Ukrainian enterprises cannot compete with much more powerful TNCs. Therefore, it is relevant to study the role of TNCs in the real sector of the Ukrainian economy, financial and insurance markets, the impact of transnational companies on the competitiveness of domestic corporations.

Keywords: TNCs, Ukrainian economy, real economy, national economy, investments.

УДК 330.101

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-6>

Холявко Н. І.

Чернігівський національний технологічний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ МОДЕЛІ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У статті обґрунтовано застосування системно-синергетичного підходу до дослідження впливу інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти на якість знань і компетенцій, молодь, регіональний інноваційний розвиток та суспільний добробут в Україні. Виокремлено ключові закономірності використання такого підходу (цілісності, емерджентності, необхідної різноманітності, когерентності, синхронізованості, інтегрованості), а також ідентифіковано систему відповідних їм принципів. У висновках конкретизовано переваги реалізації системно-синергетичного підходу під час вирішення поставленої мети статті. Викладені у статті результати є логічним продовженням досліджень у рамках виконання наукової роботи «Інтегрована модель конкурентоспроможної вищої освіти за концепцією Quadruple Helix».

Ключові слова: методологія, принцип, вища освіта, інтегрована модель, системно-синергетичний підхід, синергетичні ефекти.

Постановка проблеми. В умовах діджиталізації національної економіки спостерігається суттєве зростання ролі вищої освіти як знань-генеруючої системи, що здійснює підготовку висококваліфікованих кадрів, проводить якісні наукові дослідження й ініціює інноваційні проекти. Однак досягнення позитивних синергетичних ефектів від діяльності закладів вищої освіти потребує налагодження їх довгострокової співпраці з широким колом стейкхолдерів із різних секторів: державного, підприємницького, громадського. У ході виконання наукової роботи «Інтегрована модель конкурентоспроможної вищої освіти в Україні за концепцією Quadruple Helix» колективом учених сформовано концептуальні засади розроблення й імплементації відповідної моделі [12]. Подальше наукове дослідження передбачає необхідність формування методологічної платформи дослідження впливу інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти на якість знань і компетенцій, молодь, конкурентоспроможність, регіональний інноваційний розвиток та суспільний добробут в Україні. Зазначене зумовлює актуальність теми даної роботи. Перспективним у даному контексті вважаємо застосування системно-синергетичного підходу, під яким розуміємо наукове пізнання складноорганізованих систем із нелінійною траєкторією розвитку, взаємодії і взаємозв'язків їхніх складових елементів, а також закономірностей та принципів їхнього розвитку під впливом комплексу чинників динамічного зовнішнього середовища [13].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості системного і синергетичного підходів та основні засади їх використання в наукових дослідженнях розкриваються у публікаціях А. Арманда [1], О. Васильєва [3], А. Гальчинського [4], О. Гонти [5], О. Князевої [7], С. Курдюмова [7], В. Косієва [9], І. Пригожина [11], І. Стенгерса [11], С. Шкарлета [14] та ін. Під час формулювання закономірностей застосування системно-синергетичного підходу до питань дослідження впливу інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти на якість знань і компетенцій, молодь, конкурентоспроможність, регіональний інноваційний розвиток та суспільний добробут в Україні ми керувалися принципом міждисциплінарності. Повністю поділяємо позицію професора А. Колота, який поняття міждисциплінарності розглядає комплексно, визначаючи як

«майбутнє наукових досліджень і розвитку вищої освіти» [8, с. 21] та пропонуючи таку дефініцію: «Це синергія різних наук, що передбачає розвиток інтеграційних процесів, зростаючу взаємодію методів, інструментарію задля отримання нового наукового знання» [8].

На наше переконання, проблематика дослідження впливу інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти на якість знань і компетенцій, молодь, конкурентоспроможність, регіональний інноваційний розвиток та суспільний добробут не може бути глибинно вивчена на методологічній основі лише однієї економічної дисципліни. Таким чином, актуалізується необхідність міждисциплінарного синтезу, поєднання наукових підходів до дослідження; дотримання умови повноти вивчення поставленої наукової проблеми за врахування аспектів взаємодії суб'єктів як складноорганізованих відкритих соціально-економічних систем та глобального освітнього середовища. Застосування системно-синергетичного підходу в такому контексті вважаємо обґрунтованим і поділяємо точку зору професора В.Г. Маргасової, яка виокремила такі аспекти й особливості його реалізації в наукових дослідженнях:

- когнітивну спроможність – розширення методологічної бази пізнання об'єкту дослідження;
- можливість виокремлення системоутворюючого параметру – має бути вимірюваним, прийнятним усім підсистемам, релевантним системним цілям;
- нелінійність взаємодії підсистем – спричинює складність чи практичну неможливість прогнозування майбутнього стану і розвитку системи;
- специфічність трансформації системи – зміни можуть відбуватися як результат впливу чинників середовища, як наслідок взаємодії підсистем, а не через цілеспрямоване управління системою; мультиплікативність впливу, непередбачуваність майбутнього, різноманіття суб'єктів впливу, необхідність зворотного зв'язку;
- багатопараметральність елементів досліджуваних систем – елементи, сукупність яких становить підсистему, складаються з низки параметрів різної природи;
- урахування чинника часу – дає змогу застосувати теорію динамічної рівноваги та синергетичну економіку;
- специфічність аналізу – перевага часових рядів статистичних даних над математичними під

час дослідження систем і закономірностей їхнього розвитку [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність ґрунтовних наукових напрацювань у питаннях застосування системно-синергетичного підходу, потребує подальшого наукового пошуку проблематика його реалізації як базової методології дослідження впливу інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти на якість знань і компетенцій, молодь, регіональний інноваційний розвиток та суспільний добробут в Україні.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є формулювання закономірностей та принципів методології дослідження впливу інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти на якість знань і компетенцій, молодь, конкурентоспроможність, регіональний інноваційний розвиток та суспільний добробут в Україні.

Виклад основного матеріалу. Упровадження інтегрованої моделі, концепція якої детально описана у [12], орієнтоване на підвищення рівня конкурентоспроможності національної системи вищої освіти та передбачає досягнення сукупності синергетичних ефектів для всіх стейкхолдерів. Ці ефекти проявляються у позитивному впливі на:

- якість знань і компетенцій здобувачів вищої освіти, оскільки передбачається узгодження освітнього процесу з актуальними запитами роботодавців, залучення їх до процесів модернізації навчальних курсів і програм, оновлення переліку затребуваних навичок, умінь і знань, а також активізація позааудиторної діяльності університетів у напрямі формування професійних компетенцій студентів;

- молодь, оскільки сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності випускників закладів вищої освіти на ринку праці, зниженню рівня молодіжного безробіття в країні; створює передумови для виявлення та реалізації потенціалу і талантів здобувачів вищої освіти (у ході впровадження позааудиторних проєктів і заходів, підтримки студентських стартапів та інноваційних ідей);

- регіональний інноваційний розвиток, оскільки імплементація моделі передбачає налагодження довгострокового партнерства закладів вищої освіти та бізнесу, що ґрунтується на генерації нових знань, розробленні інновацій та їх трансфері у реальний сектор економіки; успішне впровадження моделі матиме своїм результатом перетворення університетів на регіональні (локальні) інноваційні центри, спроможні забезпечити комерціалізацію результатів наукових досліджень та сприяти прискоренню темпів інноваційного розвитку регіонів країни;

- суспільний добробут – інтегрована модель побудована на основі концепції *Quaduple Helix*, що передбачає широке залучення громадськості, відповідно, інтереси, потреби і добробут членів суспільства поставлено у центр такої моделі; підвищення якості освітніх послуг, комерціалізація результатів наукових досліджень університетів у реальному секторі національної економіки, поліпшення якості продукції вітчизняних товаровиробників, упровадження інновацій в їхню діяльність, удосконалення сервісу споживачів та інші синергетичні ефекти впровадження моделі сприяють підвищенню рівня суспільного добробуту в країні.

На основі застосування системно-синергетичного підходу як методологічної бази дослідження ідентифіковано й виокремлено ключові закономір-

ності вивчення впливу інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти на якість знань і компетенцій, молодь, конкурентоспроможність, регіональний інноваційний розвиток та суспільний добробут. Розкриємо їх внутрішній зміст.

Закономірність цілісності системи вищої освіти виходить із необхідності існування організаційної (спроможність сукупності елементів системи зі складними взаємозв'язками та взаємовідносинами до розвитку) і функціональної (спроможність системи реалізовувати функції, орієнтовані на досягнення поставлених цілей) єдності. У досліджуваному контексті варто наголосити на тому, що ця закономірність проявляється у генеруванні нових контактів і зв'язків системи із середовищем, розбудові комунікативних шляхів і, відповідно, розширює можливості дослідження впливу інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти на якість знань і компетенцій молоді та на суспільний добробут у цілому. Закономірність цілісності ґрунтується на важливості пошуку спільних інтересів усіх стейкхолдерів (університетів, підприємств, органів влади, громадськості), їх узгодження, збалансування й упорядкування. Принципового значення набуває збереження цілісності системи, що може бути порушеною за надмірної її відкритості.

Закономірність необхідної різноманітності розкривається складністю досліджуваної системи та глибинністю синергетичних зв'язків, що виникають між стейкхолдерами як на національному, так і на регіональному рівні. Сама система вищої освіти містить підсистеми й елементи, що можуть розглядатися як складноорганізовані системи. За своєю сутністю ці підсистеми та елементи не є абсолютно ідентичними. Поряд із цим система вищої освіти має ієрархічну організацію (національна система вищої освіти є підсистемою глобальної освітньої системи).

Ця закономірність передбачає доцільність оцінки узгодженості цілей інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти із загальними державними стратегічними цілями держави і глобальними трендами розвитку освітнього середовища. Це ж стосується і цілепокладання на регіональному рівні, зокрема за вектором активізації регіонального інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності бізнесу. Завдяки такому узгодженню цілей на різних системних рівнях знижується ризик прийняття необґрунтованих, імпульсивних управлінських рішень, спроможних мати негативні прояви у середньо- чи довгостроковій перспективі.

Керуючись закономірністю необхідної різноманітності, можна виокремити кілька ключових функцій системи вищої освіти: забезпечення самовідтворення; створення і підтримання умов ефективного функціонування системи, її підсистем та елементів; узгодженість і відповідність цілям вищого порядку (як задля досягнення власної мети, так і для сприяння втіленню мети систем більш високого порядку, виступаючи їх підсистемами чи елементами).

Закономірність емерджентності системи вищої освіти пояснює складні зв'язки та відносини між елементами системи. Згідно з даною закономірністю, національна система вищої освіти з притаманними їй властивостями та поставленими перед нею цілями є утворенням вищого порядку порівняно з будь-якою її підсистемою (керуючою чи керованою) чи елементом (університетом, який також за своєю внутрішньою структурою і сукуп-

ністю зв'язків є системою). Іншими словами, закономірність емерджентності обґрунтовує такі положення: властивості системи не тотожні сумі властивостей її складових елементів; сума цілей (чи мета) системи не тотожна сумі цілей її складових елементів; властивості системи перебувають у залежності від властивостей її складових елементів; існування системозберігаючих властивостей; наявність у системи специфічних властивостей, що не притаманні жодному з її елементів. Окрім того, розвиток довгострокового партнерства університетів із державними структурами, регіональними органами влади, громадськими організаціями та підприємствами створює передумови для генерації позитивних синергетичних ефектів (підвищення якості знань і компетенцій студентів, рівня конкурентоспроможності молоді на ринку праці, інноваційної активності бізнесу на регіональному рівні, а також зростання внеску університетів у розвиток локальних громад).

Закономірність синхронізованості та інтегрованості варто розглядати у двох комплементарних аспектах. Синхронізованість виражає спроможність суб'єктів системи переходити на єдиний ритм співіснування, спільного розвитку з орієнтацією на досягнення спільних цілей та забезпечення суспільного добробуту. Дотримуючись запропонованої І. Блехманом та О. Єрохіною класифікації [2; 6], ми розглядаємо такі види синхронізації:

– внутрішня – виникає переважно як наслідок взаємодії суб'єктів одного рівня, тобто це так звана взаємна синхронізація близьких за своєю структурою систем, підсистем чи елементів;

– зовнішня – можливість системи більш високого порядку задавати чи принаймні чинити вплив на ритм розвитку інших систем [2; 6]; наприклад, такою потужною у досліджуваному контексті може виявитися національна система вищої освіти з регулятивними важелями її елементів.

Десинхронізація системи може виникати після точки біфуркації; надалі йдуть процеси пристосування елементів як один до одного у зміненому стані, так і до нових факторів та тенденцій розвитку; у підсумку досягається взаємна синхронізація системи. Таким чином, десинхронізацію та відповідні фактори не варто розглядати гостро негативно, оскільки завдяки їхньому впливу система у цілому набуває нових якостей, формуючи новий характер взаємодії елементів і підсистем.

Для України характерна певна відірваність системи вищої освіти від актуальних запитів реальної економіки та суспільних потреб. За таких обставин органами влади (як національного, так і регіонального рівня), що мають повний доступ до інформації про потенціал, резерви та реальні можливості вітчизняних закладів вищої освіти, доцільно стимулювати представників підприємницького, освітнього та громадського секторів до інтеграції, взаємодії в освітній, науково-технічній, інноваційній та інших сферах. Така взаємна інтегрованість закладає базу для забезпечення цілісності системи, а також для посилення її позитивного впливу на якість знань і компетенцій молоді, їхню конкурентоспроможність, регіональний інноваційний розвиток та добробут населення.

Закономірність когерентності логічно витікає з попередньої. Когерентність означає узгодження у часі процесів та характерних коливань системи [6]. Як стверджує О. Єрохіна, «когерентність призводить до того, що створюється такий колективний стан, за якого елемент перебуває не на пев-

ному рівні, а на всіх одразу» [6, с. 93]. Це цілком застосовано і щодо питань дослідження впливу інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти на якість знань і компетенцій, молодь, конкурентоспроможність, регіональний інноваційний розвиток та суспільний добробут в Україні, адже заклад вищої освіти одночасно має враховуватися й аналізуватися на локальному рівні (причому як складноорганізована система, елементами якої виступають науково-педагогічні, адміністративні працівники, здобувачі освіти та їх спілки); як елемент керованої підсистеми (беручи до уваги, що адміністрація і керівництво університетів одночасно входять до керованої та керуючої підсистем); як елемент національної системи вищої освіти у цілому (невиконання освітніми установами своїх функцій у структурі національної системи вищої освіти спричинює її деградацію); як елемент глобального освітнього середовища (що спричинюється активізацією інтернаціоналізації та глобалізації освітньої сфери).

На наше переконання, суть закономірності когерентності варто розглядати комплексно, адже досягнення синергетичних ефектів залежить від рівня розвиненості партнерських взаємовідносин стейкхолдерів. На загальнодержавному та регіональному рівнях потребують розроблення й імплементації механізми стимулювання бізнесу до співробітництва із закладами вищої освіти у навчальній й науково-технічній діяльності. Взаємодія суб'єктів моделі Quadruple Helix потребує поряд із погодженням інтересів і цілей консолідації ресурсів усіх стейкхолдерів. Саме так можна досягнути поставлених системних цілей і отримати синергетичні ефекти на національному та регіональному рівнях (суспільний добробут, інноваційний розвиток, конкурентоспроможність економічних суб'єктів).

Практичне застосування проаналізованих закономірностей потребує конкретизації відповідних їм принципів. Під останніми розуміємо сукупність загальних правил і рекомендацій, як зв'язуючої ланки між теоретичними та прикладними засадами дослідження впливу інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти на якість знань і компетенцій, молодь, конкурентоспроможність, регіональний інноваційний розвиток та суспільний добробут в Україні (табл. 1).

Процес дослідження впливу інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти на якість знань і компетенцій, молодь, конкурентоспроможність, регіональний інноваційний розвиток та суспільний добробут в Україні зумовлюється комплексом чинників, які нами об'єднано в три групи:

1) чинники міжсекторальної взаємодії залучених суб'єктів (ендогенні мотиваційні чинники суб'єктів, необхідні для налагодження й розвитку взаємовигідного партнерства);

2) трансформаційні чинники (зміни національної системи вищої освіти як поліструктурної системи соціально-економічних відносин, що виникають між державними органами влади у даній сфері, освітніми установами, підприємницькими структурами та громадськістю в умовах становлення інформаційної економіки);

3) чинники формування синергетичних ефектів взаємодії стейкхолдерів (сукупність умов і чинників, необхідних для отримання синергетичних ефектів від взаємодії залучених суб'єктів; логічно впливають із закономірностей емерджентності, когерентності, синхронізованості, інтегрованості).

**Принципи застосування системно-синергетичного підходу
до дослідження ефективності впровадження інтегрованої моделі**

Принцип		Характеристика
1		2
Загальносистемні закономірності:		
закономірність цілісності	принцип організаційної єдності	Розгляд системи вищої освіти та стейкхолдерів не як окремих систем, спроможних діяти одна на одну, а як цілісного об'єкта пізнання із сукупністю складних зв'язків і дуоспрямованих взаємовпливів. У ході дослідження впливу моделі на якість знань і компетенцій, молодь, конкурентоспроможність, регіональний інноваційний розвиток та суспільний добробут мають ураховуватися взаємодія різноманітних суб'єктів, їх спроможність реорганізовуватися у відповідь на шоківі екзогенні збурення.
	принцип функціональної єдності	Забезпечення ефективної імплементації моделі потребує синхронізації інтересів стейкхолдерів, узгодження їхньої діяльності, однак при цьому повинні зберігатися базові функції самої системи.
	принцип збалансування	Гармонізація відносин між закладами вищої освіти та суб'єктами державного, підприємницького, громадського секторів посилює цілісність системи та створює передумови для ефективного впровадження інтегрованої моделі, а також посилення її позитивного впливу на якість знань і компетенцій, молодь, конкурентоспроможність, регіональний інноваційний розвиток та суспільний добробут.
	принцип збереження єдності	Успішна імплементація інтегрованої моделі означає забезпечення спроможності системи вищої освіти надавати пружну реакцію на екзогенні виклики або спроможності системи відновлюватися до дошоккового стану, реорганізовуватися чи адаптуватися до зовнішніх збурень. У такому контексті важливо забезпечувати стійкість системи вищої освіти, її спроможність протидіяти впливу екзогенного середовища задля забезпечення внутрішньої єдності.
	принцип комунікативності	Дослідження ефективності впровадження інтегрованої моделі можливе лише на основі налагоджених комунікаційних зв'язків між університетами, підприємствами, суб'єктами державного і громадського секторів. Взаємодія між цими суб'єктами відбувається через рух інформаційних, фінансових та інших ресурсів між ними.
закономірність необхідної різноманітності	принцип узгодженого цілепокладання	Зорієнтування стейкхолдерів на досягнення спільних цілей із підвищення конкурентоспроможності, активізації інноваційного розвитку дає змогу розглядати сукупність таких суб'єктів і взаємозв'язків між ними як єдиний об'єкт наукового пізнання.
	принцип пріоритизації системних функцій	Трансформації, яких зазнає система вищої освіти в ході імплементації інтегрованої моделі, можуть тривати лише до моменту порушення базових функцій, що визначають суть і специфіку самої системи.
	принцип ускладнення організації	Розвиток системи вищої освіти у процесі імплементації інтегрованої моделі є динамічним процесом, що проявляється в періодичних змінах внутрішньої структури системи та специфіки взаємодії її елементів.
	принцип нерівномірності розвитку частин системи	Регіональні диспропорції та нерівномірності в розвитку різних елементів системи мають ураховуватися як у ході імплементації інтегрованої моделі, так і в процесі оцінки її впливу на якість знань і компетенцій, молодь, конкурентоспроможність, регіональний інноваційний розвиток та суспільний добробут.
	принцип зворотного зв'язку	Дослідження моделі потребує розвитку комунікаційних каналів, що дали б органам державної влади змогу оперативно отримувати реакцію та відгуки від університетів, підприємств і громадськості.
закономірність емерджентності	принцип синергетичної взаємодії	Коеволюція розвитку вищої освіти, підприємницького, державного і громадського секторів генерує позитивні синергетичні ефекти.
	принцип генерації загальносистемних властивостей	Забезпечення ефективності дослідження інтегрованої моделі базується на налагодженні функціонально-цільової згоди стейкхолдерів. Їх взаємодія спричинює виникнення спільних для всіх суб'єктів цілей і властивостей новоутворюваної системи.
	принцип унікальності специфічних властивостей	Розбудова функціонально-цільової згоди стейкхолдерів посилює унікальність кожного суб'єкта взаємодії; синхронізація суб'єктів не означає їх ототожнення чи повного уподібнення.
	принцип підтримання системозберігаючих властивостей	Головною вимогою до методології дослідження інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти є збереження незмінними визначальних, базових властивостей системи попри вплив зовнішніх шоківих збурень.
	принцип кореляції загальносистемних властивостей із властивостями елементів	Досягнення спільних цілей стейкхолдерів зумовлює узгодження їх взаємодії, розвитку взаємозв'язків між ними, координації підсистем з емерджентною системою.
<i>Специфічні закономірності:</i>		
закономірність синхронізованості та інтегрованості	принцип міжсекторальної інтеграції	Досягнення позитивних синергетичних ефектів від впровадження інтегрованої моделі вимагає налагодження ефективної взаємодії суб'єктів секторів вищої освіти, підприємництва, держави і громадськості.
	принцип єдиного темпу розвитку	Співпраця суб'єктів у ході реалізації спільних заходів призводить до синхронізації темпів їх розвитку (у першу чергу за траєкторією досягнення спільних цілей із підвищення конкурентоспроможності, активізації регіонального інноваційного розвитку та забезпечення суспільного добробуту).
	принцип співмірності частоти руху	Синхронізація темпів розвитку суб'єктів взаємодії не означає урівнювання швидкості руху всіх суб'єктів у напрямі досягнення цілей. Кожен суб'єкт рухається зі своєю специфічною швидкістю виходячи з наявного досвіду, рівня гнучкості, існуючих бар'єрів і обмежень. Однак при цьому синхронізація спричинює співмірність частоти руху взаємодіючих суб'єктів.
	принцип максимізації інформації	Налагодження синергетичної взаємодії суб'єктів в умовах становлення інформаційної економіки потребує повного інформаційного забезпечення їх співпраці, впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, удосконалення комунікаційних каналів [15].

1		2
	принцип чутливості до синхронізуючих і десинхронізуючих чинників	Упровадження інтегрованої моделі націлено на забезпечення її адекватної реакції на впливи синхронізуючих (потужний інтелектуальний потенціал, активна інформатизація національної економіки та суб'єктів сектору вищої освіти, зростання попиту на інформаційні ресурси та інновації) і десинхронізуючих (економічна нестабільність, низька диверсифікованість джерел фінансування університетів, низький рівень комерційної привабливості результатів наукових досліджень, низький рівень інноваційної активності бізнесу) чинників.
закономірність когерентності	принцип наскрізності взаємозв'язків	Партнерство суб'єктів моделі Quadruple Helix не може бути однобічним, а має реалізовуватися комплексно: в освітній науково-дослідній, інноваційній діяльності на різних економічних рівнях (національному, регіональному, мікроекономічному, локальному). Відповідно, така мультивекторна співпраця потребує розвитку щільної системи взаємозв'язків між стейкхолдерами.
	принцип взаємодовіри	Досягнення синергетичних ефектів, формування функціонально-цільової згоди, розвиток взаємовигідного партнерства потребують існування довірчих відносин між суб'єктами.
	принцип делегування функцій та колегіальності	Імплементация моделі потребує деталізації зон відповідальності залучених суб'єктів і конкретизації її функціонального блоку з розподілом обов'язків між виконавцями та ідентифікацію аспектів, що вимагають колегіального прийняття рішень.
	принцип цифровізації	Становлення інформаційної економіки супроводжується цифровізацією економічних операцій [15]; процеси діджиталізації спостерігаються в різних сферах діяльності; у системі вищої освіти проявляються у впровадженні blockchain-технологій. Останнє посилює спроможності системи вищої освіти оперативного реагувати на зовнішні виклики та налагоджувати надійну оперативну взаємодію зі стейкхолдерами.
	принцип пропорційності в регулюванні взаємодії	Дослідження інтегрованої моделі доцільно реалізовувати на національному рівні, що обґрунтовує доречність виокремлення особливої ролі органів державної влади у регулюванні відповідних процесів. Окремо слід наголосити та важливість залучення органів місцевої влади як одного зі стейкхолдерів моделі, оскільки її імплементация передбачає перетворення університетів на локальні інноваційні центри, спроможні до генерації нових знань та ідей із подальшою їх комерціалізацією у реальному секторі економіки. При цьому директивне державне управління і жорсткий вплив є неприпустимими.

Джерело: складено автором

Висновки і пропозиції. Обґрунтовано застосування системно-синергетичного підходу до дослідження інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти за концепцією Quadruple Helix. Виокремлено ключові закономірності використання такого підходу (цілісності, емергентності, необхідної різноманітності, когерентності, синхронізованості, інтегрованості), а також ідентифіковано систему відповідних їм принципів. Конкретизовано переваги реалізації системно-синергетичного підходу під час дослідження інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти:

- можливість урахування сукупності взаємозв'язків між стейкхолдерами – представниками різних секторів (освітнього, державного, підприємницького, громадського);
- створення ефективної мережі комунікацій між стейкхолдерами, включаючи налагодження системи зворотного зв'язку;

- організація обміну інформаційними ресурсами та вільного доступу до них усіх залучених суб'єктів;

- досягнення синергетичних ефектів співпраці закладів вищої освіти, бізнесу, держави та громадськості, зокрема забезпечення позитивного впливу на якість знань і компетенцій молоді (завдяки постійному контакту університетів із підприємцями для забезпечення швидкої оновлюваності переліку актуальних професійних компетенцій, навичок, умінь випускників), на конкурентоспроможність економічних суб'єктів (завдяки налагодженню комунікаційних каналів між стейкхолдерами з різних секторів національної економіки, державного сектору та громадськості), на регіональний інноваційний розвиток (завдяки комерціалізації інноваційних результатів наукових досліджень університетів у реальному секторі економіки), на суспільний добробут (завдяки підвищенню якості освітніх послуг, зростанню рівня доходів населення).

Список використаних джерел:

1. Арманд А.Д. Самоорганизация и саморегулирование географических систем. Москва : Наука, 1998. 261 с.
2. Блехман И.И. Синхронизация в природе и технике. Москва : Наука, 1981. 352 с.
3. Васильев О. Синергетичні підходи в економічній теорії. *Економіка України*. 2007. № 5. С. 75–78.
4. Гальчинський А.С. Методологія складних систем. *Економіка України*. 2007. № 8. С. 4–18.
5. Гонта О.І. Політика транснаціоналізації економіки регіонів: теорія, методологія, практика : монографія. Чернівці : Чернігівський ЦНТЕІ, 2008. 496 с.
6. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. URL : <http://orel.rsl.ru/nettext/economic/erohina.html>.
7. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетика: нелинейность времени и ландшафты коэволюции. Москва : URSS, 2007. 272 с.
8. Колод А. Міждисциплінарний підхід як передумова розвитку економічної науки та освіти. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2014. № 5(158). С. 18–22.
9. Косьев В.Я. Единая теория поля, пространства, времени. Нижний Новгород : Арабеск, 2000. 178 с.
10. Маргасова В.Г. Система забезпечення стійкості національної економіки та її безпеки: теорія, методологія, практика управління : монографія. Чернівці : Десна Поліграф, 2014. 416 с.
11. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой. Москва : Прогресс, 1986. 432 с.
12. Холявко Н.І., Вербицька А.В., Децюк Т.М. Концептуалізація блоків інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти України за концепцією Quadruple Helix. *Інтелект XXI*. 2019. № 4. С. 107–116.
13. Холявко Н.І. Системно-синергетична парадигма формування результативності системи вищої освіти до умов становлення інформаційної економіки (на основі моделі Quadruple Helix). *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 3(1). С. 127–134.

14. Shkarlet S.M., Gonta O.I., Dubyna M.V. Peculiarities of system approach use to cognition of economic phenomena. *Наукowyй вісник Полісся*. 2016. № 4(8). Ч. 1. С. 9–17.
15. Formation of the information economy: Organizational and financial aspects / N. Vdovenko et al. *Journal of Supply Chain Management*. 2019. № 8(4). P. 956–961.

References:

1. Armand, A.D. (1998) *Samoorhanyzatsiia y samorehulyrovanye heohrafycheskykh system [Self-organization and self-regulation of geographical systems]*. Moskva : Nauka, 261 s.
2. Blekhman Y. Y. *Synkhronyzatsiia v pryrode y tekhnike [Synchronization in nature and technology]*. Moskva: Nauka, 1981. 352 s.
3. Vasyliiev O. (2007) Synerhetychni pidkhody v ekonomichnii teorii [Synergetic approaches in economic theory]. *Ekonomika Ukrainy*. № 5. S. 75–78.
4. Halchynskiy A.S. (2007) Metodolohiia skladnykh system [Methodology of complex systems]. *Ekonomika Ukrainy*. № 8. S. 4–18.
5. Honta O. I. (2008) *Polityka transnatsionalizatsii ekonomiky rehioniv: teoriia, metodolohiia, praktyka [The policy of transnationalization of regional economies: theory, methodology, practice]*. Chernihiv: Chernihivskiy TsNTEI, 2008. 496 s.
6. Erokhyna E. A. *Teoriya ekonomycheskoho rozvytyia: systemno-synerhetycheskyi pokhod [Theory of economic development: a system-synergetic approach]*. URL: <http://orel.rsl.ru/nettext/economic/erohina.html>
7. Kniazeva E.N., Kurdiunov S.P. *Synerhetyka: nelyneinost vremeny y landshafti koozvolutsii [Synergetics: nonlinearity of time and landscapes of co-evolution]*. Moskva : «URSS», 2007. 272 s.
8. Kolot A. Mizhdystyplinaryni pidkhid yak peredumova rozvytku ekonomichnoi nauky ta osvity [Interdisciplinary approach as a prerequisite for the development of economics and education]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*. 2014. № 5 (158). S. 18-22.
9. Kosiev V. (2000) *Edynaia teoriya polia, prostranstva, vremeny [Unified theory of field, space, time]*. Nyzhnyi Novhorod : Arabesk, 178 s.
10. Marhasova V. H. (2014) *Systema zabezpechennia stiikosti natsionalnoi ekonomiky ta yii bezpeky: teoriia, metodolohiia, praktyka upravlinnia [The system of ensuring the stability of the national economy and its security: theory, methodology, management practice]*. Chernihiv: Desna Polihraf, 416 s.
11. Pryhozhyn Y., Stenhers Y. (1986) *Poriadok yz khaosa. Novii dyaloh cheloveka s pryrodoi [Order out of chaos. A new dialogue of man with nature]*. Moskva : Prohress, 432 s.
12. Kholiavko, N. I., Verbytska A. V., Detsiuk T. M. (2019) Kontseptualizatsiia blokiv intehrovanoi modeli konkurentosprozhnoi vyshchoi osvity Ukrainy za kontseptsiiei Quadruple Helix [Conceptualization of blocks of the integrated model of competitive higher education of Ukraine within the Quadruple Helix concept]. *Intelekt XXI*. 2019. № 4. S. 107-116.
13. Xolyavko N. I. (2019) Systemno-synerhetychna paradygma formuvannya rezylyentnosti systemy vyshchoi osvity do umov stanovlennya informacijnoi ekonomiky (na osnovi modeli Quadruple Helix) [System-synergetic paradigm of forming the resilience of the higher education system to the conditions of information economy formation (based on the Quadruple Helix model)]. *Problemy systemnogo pidxodu v ekonomici*. Vyp. 3(1). S. 127-134.
14. Shkarlet, S. M., Gonta, O. I., Dubyna M. V. (2016) Peculiarities of system approach use to cognition of economic phenomena. *Наукowyi visnyk Polissia*. № 4 (8), ч. 1. С. 9-17.
15. Vdovenko N., Deriy J., Seliverstova L., Kurmaiev P. (2019) Formation of the information economy: Organizational and financial aspects. *Journal of Supply Chain Management*, 8(4), 956-961.

Холявко Н. И.

Черниговский национальный технологический университет

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ МОДЕЛИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Резюме

В статье обосновано применение системно-синергетического подхода к исследованию влияния интегрированной модели конкурентоспособного высшего образования на качество знаний и компетенций, молодежь, региональное инновационное развитие и благосостояние в Украине. Выделены ключевые закономерности использования такого подхода (целостности, эмерджентности, необходимого разнообразия, когерентности, синхронизованности, интегрированности) и идентифицирована система соответствующих им принципов. В выводах конкретизированы преимущества реализации системно-синергетического подхода при решении поставленной цели статьи. Изложенные в статье результаты являются логическим продолжением исследований в рамках выполнения научной работы «Интегрированная модель конкурентоспособного высшего образования по концепции Quadruple Helix».

Ключевые слова: методология, принцип, высшее образование, интегрированная модель, системно-синергетический подход, синергетические эффекты.

Kholiavko Nataliia

Chernihiv National University of Technology

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF STUDY OF INTEGRATED MODEL OF COMPETITIVE HIGHER EDUCATION

Summary

The purpose of the article is the identification of main laws and principles of methodology for study the impact of an integrated model of competitive higher education on the quality of knowledge and competencies, youth, regional innovation development, and social welfare in Ukraine. The results presented in the article are a logical continuation of research in the framework of the scientific project "Integrated model of competitive higher education in Ukraine under the Quadruple Helix Concept". The article discloses the aspects of implementation of a system-synergetic approach to study the impact of an integrated model of competitive higher education on the quality of knowledge and competencies, youth, regional innovation development, and social welfare in Ukraine. The author identifies the key laws of using such an approach, and identify a system of relevant principles. The author divides the factors influencing on the implementation of integrated model into groups: 1) factors of inter-sectoral interaction – endogenous motivational factors of entities, necessary and sufficient for establishing a long-term partnership between stakeholders; 2) transformational factors – exogenous factors of higher education system transformation as a response on changes in global educational area, global information area, as well as changes in national economy; 3) factors of synergetic effects – factors necessary to maximize the positive synergetic effects from the cooperation of the stakeholders. The conclusions specify the advantages of implementing a system-synergetic approach in solving the article's purpose: possibility to take into account the complexity of the relationships and interactions between the higher education institutions and stakeholders; establishment of effective communication channels of information exchange between elements, subsystems, subjects of different levels of higher education system, and stakeholders; study of theoretical and applied principles of achieving synergetic effects from the interaction of higher education institutions, business entities, government, and civil society.

Keywords: methodology, principle, higher education, integrated model, system-synergetic approach, synergetic effects.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.8:338.486.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-7>

Баран Р. Я.

Романчукевич М. Й.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано необхідність та доцільність формування споживчої лояльності, що дасть змогу підприємству бути конкурентоспроможним на ринку й досягати поставлених цілей, а також розглянуто різні методи формування лояльності клієнтів туристичної фірми. Запропоновано формувати систему лояльності клієнтів туристичного підприємства в розрізі сукупності таких інструментів, як модель розроблення стратегії підвищення лояльності клієнтів туристичних компаній, алгоритм (механізм) розроблення програми лояльності, методи формування лояльності клієнтів, інструменти та заходи програми лояльності клієнтів. Запропоновано методико-практичні рекомендації щодо інструментів та заходів програми лояльності для туристичної фірми, що забезпечать утримання наявних та залучення нових клієнтів, що в результаті дасть змогу підвищити конкурентоспроможність досліджуваної туристичної фірми. **Ключові слова:** лояльність клієнтів, система лояльності, програма лояльності, конкурентоспроможність туристичного підприємства, методи, інструменти та заходи формування лояльності.

Постановка проблеми. В сучасних швидкозмінних ринкових умовах з високим ступенем конкуренції успіх підприємства визначається його здатністю «розуміти» клієнта, його пріоритети, бажання, очікування, здатністю сформувавши споживчу лояльність. Для підприємства дешевше й рентабельніше утримати наявних постійних клієнтів, ніж залучати нових. Утримати наявних клієнтів можна через задоволення їх бажань, потреб, очікувань щодо якості товарів чи послуг, рівня сервісу, цін тощо. Якщо фірмі вдається задовольнити потреби та очікування споживачів, то вона є успішною, конкурентоздатною, прибутковою та перспективною. Задоволений клієнт – це лояльний клієнт, який неодноразово витратить свої кошти на продукцію фірми та радитиме її іншим, тобто задоволеність споживача формує його лояльність до фірми, товарної марки (бренду).

Формування системи лояльності є одним зі стратегічних маркетингових завдань для сучасних туристичних підприємств. Будь-яке туристичне підприємство намагається бути для своїх реальних та потенційних клієнтів більш вигідним та цікавим, ніж конкуренти. Для того щоби певним чином диференціюватись, стати найкращим, потрібно запропонувати щось особливе, чого у конкурентів немає. Цим особливим може стати формування системи лояльності клієнтів. Саме тому вибрана тема дослідження є актуальною та важливою для всіх підприємств туристичної індустрії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у теорію та методологію, пов'язану зі специфікою маркетингової діяльності щодо формування лояльності клієнтів підприємств та управління нею, здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О. Богоявленський, М. Бойко, М. Єфремова, О. Зозульов, І. Кляченко, Ф. Котлер, Ф. Райхельд, Г. П'ятницька.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас не слід вважати наукову досяжність проблеми формування лояльності

клієнтів організацій, які надають туристичні послуги, реалізованою. Умови ринкової економіки, які динамічно змінюються, та постійне зростання конкуренції в туристичній галузі вимагають продовження досліджень щодо теоретико-методологічного обґрунтування використовуваного маркетингового інструментарію формування системи лояльності споживачів туристичних послуг та розроблення практичних рекомендацій.

Мета статті. Головною метою роботи є розроблення методико-практичних рекомендацій щодо вдосконалення інструментів формування системи лояльності клієнтів задля підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. Досвідом доведено, що тільки ті підприємства працюють ефективно та успішно на сучасних ринках, які активно займаються підтримкою необхідного рівня лояльності своїх споживачів чи клієнтів. Наскільки чітко менеджери підприємства розуміють механізми формування та підтримки споживчої лояльності, настільки ефективною є діяльність такого підприємства, оскільки прихильний (лояльний) покупець не тільки віддасть перевагу продукції цієї компанії перед альтернативними пропозиціями конкурентів, але й є схильним витратити на її товари чи послуги набагато більше, ніж випадковий споживач.

Система лояльності клієнтів передбачає розроблення довгострокових програм взаємовигідної співпраці між споживачами та підприємством. Це бізнес-процес ідентифікації, підтримки й збільшення «віддачі» від кращих клієнтів з використанням інтерактивних комунікаційних відносин і формування емоційного взаємозв'язку клієнтів з брендом і бізнесом загалом [1, с. 10]. Стратегічною метою такої системи є збільшення прибутковості ключових сегментів покупців (клієнтів).

Необхідність управління лояльністю зумовлене зростанням кількості компаній, які виробляють

ідентичні за характеристиками товари або надають порівнянні за вартістю та якістю послуги. Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності підприємства, окрім самого товару/послуги, важливим є вміння переконати споживача в його цінності.

Програма підвищення лояльності клієнтів передбачає набір дій, які застосовуються для стимулювання клієнтів та відповідають їх вимогам на базі концепції маркетингу партнерських відносин. Під час розроблення програм лояльності слід враховувати, що не всі покупці є рівноцінними для підприємства. Програма лояльності вважається ефективною, якщо вона сприяє утриманню постійних кращих клієнтів (за принципом Паретто «80/20»), збільшує активність тих, хто купує менше, та зменшує витрати на випадкових клієнтів.

Сьогодні для туристичних підприємств дуже важливою є їх орієнтація на формування довготривалих взаємин між виробниками та споживачами туристичних продуктів/послуг, що постійно розвиваються та еволюціонують.

Важливим чинником лояльності клієнтів є висока якість обслуговування, що характеризується швидкістю обслуговування й здатністю співробітників орієнтувати клієнта на прийняття правильного (необхідного туристичній фірмі) рішення під час покупки туристичного продукту.

Щоби досягти лояльності клієнтів, існує низка методів. У світовій практиці залежно від поставленої цілі програми лояльності вибирається метод, за допомогою якого ця мета буде досягнута. Вибраний метод також залежить від доступних ресурсів. Перелік і коротка характеристика основних методів формування лояльності клієнтів туристичної фірми наведені в табл. 1.

Результати досліджень особливостей формування лояльності клієнтів туристичних підприємств дають змогу стверджувати, що нині одним з найбільш конструктивних інструментів їх розвитку стали інтернет-ресурси. Це є закономірним наслідком інформатизації загалом. Туристичний бізнес є досить інформаційно насиченим, тому ефект масштабу від використання Інтернету проявляється не тільки в традиційній формі, тобто пропозиції туристичного продукту, але й у попиті на нього. При цьому одним з найбільш вагомих інструментів формування лояльності споживачів стає віртуальний маркетинг, який можна трактувати як систему знань про пропозицію на ринку туристичного товару/послуги на базі сучасних інформаційних технологій, які інтегрують маркетингову діяльність підприємства у внутрішньому та зовнішньому його середовищах.

Пропонуємо розглянути систему лояльності клієнтів туристичного підприємства як сукупність таких інструментів:

- модель розроблення стратегії підвищення лояльності клієнтів туристичних компаній;
- алгоритм (механізм) розроблення програми лояльності;
- методи формування лояльності клієнтів;
- інструменти та заходи програми лояльності клієнтів.

Механізм формування лояльності клієнтів туристичних компаній передбачає його базування на довгостроковій стратегії співробітництва компанії та клієнта для забезпечення його задоволеності якістю турпродукту (турпослуги) та, зрештою, підвищення лояльності клієнтів.

Підвищення лояльності клієнтів є складним багатограним процесом. Його невід'ємною складовою частиною є розроблення програми лояльності та цілого комплексу заходів, які спрямовуються на зростання кількості нових клієнтів та утримання наявних, а також одержання максимального прибутку компанії.

Пропонуємо здійснювати процес підвищення лояльності клієнтів туристичних компаній за допомогою моделі розроблення відповідної стратегії (рис. 1).

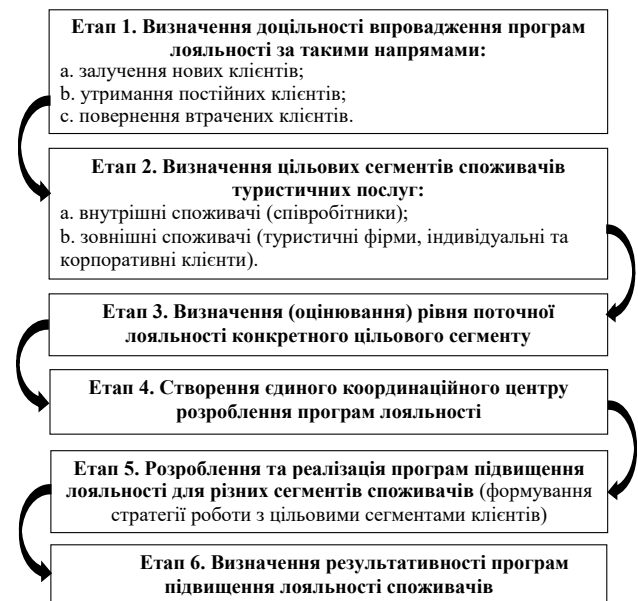


Рис. 1. Модель розроблення стратегії підвищення лояльності клієнтів туристичних компаній

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 1

Основні методи формування лояльності клієнтів туристичної фірми [2]

Метод	Опис методу
<i>Методи, засновані на наданні фінансової вигоди (матеріальні)</i>	
Простий метод	Вигоду отримують усі постійні клієнти, які беруть участь у програмі лояльності. Зароблені бали споживачі можуть обміняти на знижку, безкоштовний товар або додаткову послугу.
Ярусний метод	Споживачам, які перебувають на різних стадіях піраміди лояльності, надаються різні бонуси: на нижніх щаблях клієнти користуються короткотерміновими нагородами, а на верхніх – довгостроковими перевагами.
Платний метод	Вигода надається за одноразову плату.
Відкладений метод	Вигода надається всім споживачам, але через певний проміжок часу.
Метод партнерства	Співпраця з партнерами, які надають бонуси під час здійснення покупки клієнтами.
<i>Методи, засновані на наданні негрошової вигоди (нематеріальні)</i>	
Ігровий метод	Надання вигоди у вигляді залучення в гру.
Органічний метод	Вигода полягає в приналежності до кола користувачів продукцією компанії.

На початковому етапі слід з огляду на високу конкуренцію на ринку туристичних послуг визначити доцільність розроблення програми лояльності та напрям дії цієї програми, тобто те, на що вона буде переважно спрямована: залучення нових, утримання постійних чи повернення втрачених клієнтів. У висококонкуренційному середовищі туристичного ринку управління лояльністю стає надзвичайно затребуваним. Ця сфера є вже зрілою економічною системою, де завоювання нових клієнтів є досить складним. Ще складніше відвоювати вже втрачених клієнтів, тому більшість туристичних компаній намагаються насамперед утримати наявних клієнтів. Однак для нових туристичних фірм важливими є перші два напрями: й залучення нових, й утримання постійних клієнтів.

На етапі визначення цільових сегментів споживачів туристичних послуг необхідно зорієнтуватись щодо сегментів, на які насамперед буде націлена конкретна програма лояльності. За великого масштабу діяльності туристичної компанії, яка спеціалізується одразу на декількох туристичних напрямках та обслуговує різні типи та сегменти туристів, за кожним сегментом слід закріплювати окремого співробітника, який узгоджуватиме власні пропозиції з єдиним координаційним центром розроблення програм лояльності в туристичній компанії.

Для керівництва туристичної компанії важливою буде також розроблення програми підвищення лояльності власних співробітників перед формуванням конкретної програми підвищення лояльності споживачів. Лояльність персоналу дасть змогу бути впевненим у вжитті ним усіх заходів щодо утримання наявних клієнтів компанії та завоювання нових, що підвищить потенційний ефект від програми лояльності. Лояльність співробітників в такому разі дає змогу формувати лояльність клієнтів туристичних послуг.

На етапі визначення (оцінювання) рівня поточної лояльності конкретного цільового сегменту необхідно провести оцінювання цієї лояльності вибраного цільового сегменту за допомогою наявних різноманітних методик (NPS, CSI, CES, RFM-аналіз тощо) [3; 4; 5; 6], а також визначити відповідні пріоритети й потреби.

Етап створення єдиного координаційного центру розроблення програм лояльності є актуальним та доцільним для великих туристичних фірм.

На етапі розроблення та реалізації програм підвищення лояльності для різних сегментів споживачів слід визначити методи, інструменти програми й заходи, які будуть домінуючими для конкретної групи споживачів. Це може бути підвищення якості обслуговування, гнучка система матеріальних заохочень, методи нематеріального заохочення клієнтів, впровадження CRM-систем для управління взаєминами з клієнтами, впровадження спеціальних пропозицій, розширення номенклатури послуг, розроблення нового туристичного продукту (туристичної послуги) тощо. Цей етап є різним для різних компаній, а надалі нами буде запропонований підхід до конкретизації.

На заключному етапі визначається результативність програм підвищення лояльності споживачів. Результатом успішної реалізації програм лояльності можуть бути такі показники, як збільшення кількості лояльних клієнтів (через утримання постійних та залучення нових), зростання обсягів продажів турпродуктів, отже, й виручки,

зростання ринкової частини туристичного підприємства, підвищення показників прибутковості та рентабельності турфірми тощо.

Вдосконалений алгоритм розроблення програми лояльності клієнтів, складений на основі джерела [7], наведено на рис. 2.

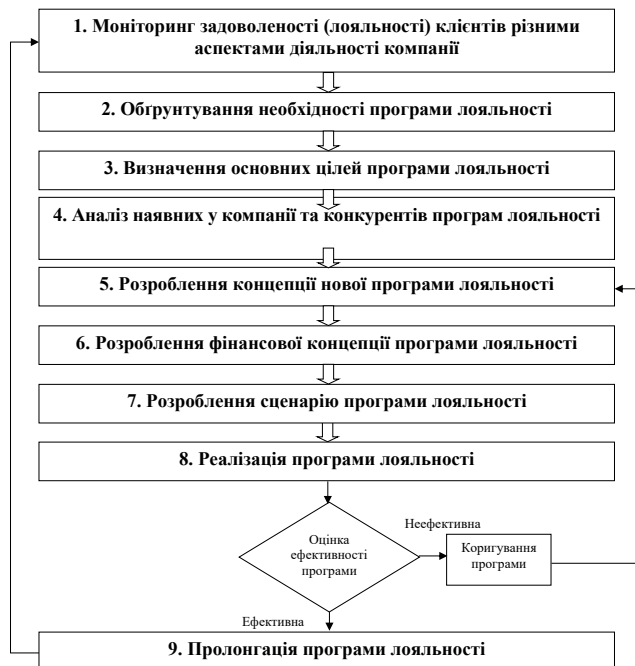


Рис. 2. Вдосконалений алгоритм розроблення програми лояльності

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [7]

Цей алгоритм буде застосовним для всіх зовнішніх споживачів туристичних компаній, індивідуальних та корпоративних клієнтів (рис. 1, етап 2 (пункт б)). Він насамперед буде стосуватися утримання наявних клієнтів (рис. 1, етап 1), тому першим кроком цього алгоритму буде постійний моніторинг думок клієнтів компанії про наявні та нові продукти, задоволеність якістю наданих послуг, цінову політику компанії, рівень сервісу тощо. Для вивчення думок споживачів про діяльність туристичної компанії та рівень задоволеності її послугами доцільно проводити письмове або електронне (на сайті) опитування споживачів. Ці способи дадуть змогу клієнтам компанії відповідати на питання анкети у будь-який зручний час і, враховуючи високий рівень конфіденційності, бути максимально чесними, даючи відповіді.

Далі слід обґрунтувати необхідність програми лояльності й визначити домінуючу мету її розроблення. Туристичній компанії слід чітко сформулювати основу програми. Це може бути або збільшення кількості лояльних клієнтів, або одержання прибутку, або продаж туристичного продукту (послуги) у визначені періоди часу (для усунення сезонності), або підвищення лояльності наявних клієнтів. Встановлення основної мети дасть змогу не просто розробити програму, але й зробити її ефективною. Для цього її бажано виразити кількісними параметрами.

На наступному кроці слід провести аналіз наявних у компанії та конкурентів програм. Дані щодо власної компанії, зрозуміло, будуть, а дані щодо компаній-конкурентів доцільно збирати методами «партизанського» маркетингу.

На п'ятому кроці розроблення концепції нової програми лояльності слід визначити тип програми; вибрати партнерів для її забезпечення; розробити систему заохочень; визначити механізм ціноутворення в межах програми; вибрати канали комунікацій; визначити базові технології програми тощо.

Розроблення фінансової концепції програми лояльності має передбачати розрахунок необхідних інвестицій на впровадження цієї програми (вона однозначно не буде безкоштовною) та оцінювання теоретичної можливості їх окупності.

Розроблення сценарію програми лояльності передбачає визначення конкретних кроків, дій, інструментів реалізації програми з урахуванням методико-правового її забезпечення.

Для оцінювання ефективності програми необхідне її проміжне оцінювання. Оскільки в туристичній галузі яскраво вираженою є сезонність надання послуг, туристичним компаніям доцільно проводити оцінювання діяльності по завершенні кожного сезону через підрахунок частки постійних наявних клієнтів, динаміки виручки й прибутку від реалізації туристичних продуктів та послуг впродовж сезону. Під час розрахунку частки постійних клієнтів можна використовувати індекс лояльності клієнтів, який визначається як відношення кількості постійних клієнтів до їх загальної кількості на певному проміжку часу. Цей індекс слід розраховувати після кожного сезону (зимового, літнього) на постійній основі. Тільки так можна буде об'єктивно оцінити лояльність клієнтів.

За недостатньої ефективності програми лояльності слід здійснювати її коригування з урахуванням побажань клієнтів та змін ринку. Зокрема, слід:

- враховувати побажання та думки клієнтів, отримані в результаті опитувань;
- аналізувати позитивні й негативні відгуки про роботу туристичної компанії;
- відстежувати новинки конкурентів по програмах лояльності й відстежувати їх реакцію на власні програми лояльності.

Розвиток туристичного ринку, який інтенсифікувався останніми роками, ставить перед туристичними підприємствами складні завдання щодо залучення нових та утримання наявних клієнтів. Розглянемо на прикладі туристичної фірми "La Tour" процес реалізації конкретної програми лояльності для її клієнтів та проведемо оцінювання її ефективності.

Визначимо основні цілі розроблення програми лояльності в турфірмі "La Tour". Напрямами таких цілей можуть бути:

- збільшення ринкової частки;
- збільшення прибутку.

Всі запропоновані інструменти й заходи програми лояльності для досліджуваного туристичного підприємства наведені схематично на рис. 3.

Пропонуємо запровадити бонусну програму не тільки для клієнтів як кінцевих покупців турпродукту, але й для співробітників-агентів фірми як інструмент підвищення їх лояльності, що буде спонукати їх до формування лояльності клієнтів. Бонусна програма передбачає накопичення певної кількості балів, які потім обмінюються за бажанням клієнта на певну послугу (турпродукт) або на знижку до певного турпродукту. Нараховувати бонуси клієнту чи співробітнику слід не тільки за вартість купленого туру, але й за репост чи підписку в соцмережах, за відгук на сайті про роботу

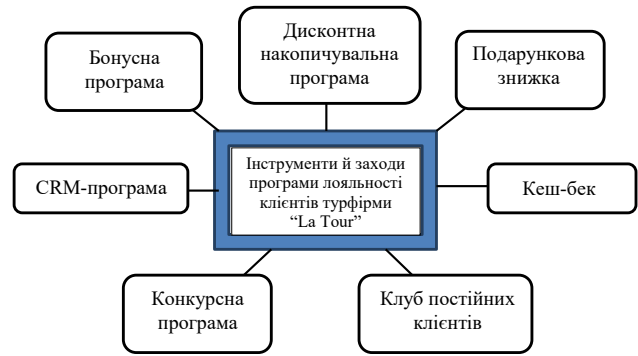


Рис. 3. Інструменти та заходи в рамках програми лояльності клієнтів турфірми "La Tour"

Джерело: розроблено авторами

турфірми тощо, що буде популяризувати цю компанію й залучати нових клієнтів.

Дисконтна накопичувальна програма залежить від купівельної активності клієнта, а розмір дисконту (знижки) залежить від того, як часто і на яку суму здійснювались купівлі турів. Для підтримки довготривалих відносин із клієнтом також підходить така система знижок, де розмір дисконту збільшується пропорційно часу співпраці з турфірмою.

Інформацію про бонусні та дисконтні накопичувальні програми слід включити в рекламну кампанію, а саме пряму розсилку по клієнтській базі, зовнішню рекламу, телефонний обдзвін та SMS-розсилку для клієнтів, інформацію на сайті, сторінках у соціальних мережах і в усіх рекламних матеріалах турагенції.

Пропонуємо також впровадити послугу «Подарункова знижка». Оскільки в туризмі номінал подарункового сертифіката є дуже високим, можна запропонувати спеціальну знижку, зокрема 5%, 10% від вартості послуги, під час надання відповідних сертифікатів.

Послуга «Кеш-бек» передбачає витрачання «повернутих» коштів на рахунки клієнтів в подальшому на турпродукти цієї ж турфірми. Ця програма лояльності є простою й зрозумілою для клієнтів, а також ефективно знижує відтік клієнтів та збільшує середню вартість усіх турів клієнта за певний проміжок часу. Єдиним її недоліком є те, що вона використовується тільки під час безготівкової оплати.

Нематеріальні методи лояльності клієнтів, такі як конкурсна програма й клуб постійних клієнтів, є більш дієвими, оскільки розраховані на емоції та почуття клієнтів, що має довготривалий ефект прихильності до певного бренду чи марки турфірми. "La Tour" пропонується створити клуб постійних клієнтів, метою якого є підвищення купівельної активності постійних клієнтів, підвищення частки повторних звернень до турфірми за послугами, додаткові сервіси та знижки для членів клубу не тільки від турфірми, але й від компаній-партнерів. Учасникам цього клубу будуть пропонуватись різні бонуси. Під час одержання карти кожен учасник одержує бонусом персональне обслуговування, що полегшує процес вибору туру та підвищує лояльність клієнта, оскільки закріплений за ним менеджер матиме не тільки базу даних по клієнту, але й особисті враження щодо вподобань клієнта. Карта також дає можливість одержувати інформацію про різноманітні акції, «горячі» путівки тощо.

Одним з інструментів моніторингу задоволеності (зворотної реакції) клієнта в компанії та контролю за його показниками у фірмі може стати CRM-програма, яка дасть змогу сформувати базу даних клієнтів та проводити необхідні аналітичні розрахунки. Така база даних міститиме інформацію про самих клієнтів (ПІБ, сімейний стан, контакти, рід занять), частоту й вартість покупок, бонуси, дисконти, споживчі смаки та вподобання, причини відмови від використання тієї чи іншої послуги, того чи іншого туристичного напрямку. Отже, CRM-програма дасть можливість утримувати постійних клієнтів, розвивати з ними довготривалі стосунки та залучати нових шляхом їх перетворення на лояльних.

Проведемо оцінювання економічної ефективності програми лояльності споживачів туристичних послуг фірми "La Tour". З огляду на поставлену турфірмою "La Tour" мету, якою є збільшення ринкової частки через підвищення задоволеності клієнтів, отже, їх лояльності, в результаті застосування програми лояльності, одним із інструментів оцінювання економічної ефективності програми буде індекс лояльності клієнтів ($I_{ЛК}$), який розраховується, як уже зазначалось, як відношення кількості постійних клієнтів до їх загальної кількості на певному проміжку часу. Також розрахуємо показник відтоку клієнтів ($\Pi_{ВК}$) як відношення кількості тих клієнтів, що залишили турфірму, до загальної їх кількості.

Для розрахунку $I_{ЛК}$ та $\Pi_{ВК}$ будуть використовуватися дані табл. 2.

Отже, як показують розрахунки табл. 3, частка лояльних клієнтів турфірми збільшиться із введенням програми лояльності у 2020 році. Зростання ніби й незначне, однак якщо врахувати складний 2019 рік, то позитивне відхилення більш відчутне. Частка клієнтів турфірми, які її залишили, після введення програми лояльності у 2020 році зменшиться. Загальна тенденція відтоку клієнтів в аналізованому періоді є спадною.

Таким чином, життя запропонованих заходів дасть змогу турфірмі "La Tour" підвищити якість обслуговування туристів, їх задоволеність, лояль-

ність і, як наслідок, підвищити власну конкурентоспроможність на вітчизняному ринку туристичних послуг.

В перспективі традиційні моделі програм лояльності, на думку експертів у цій сфері, стануть менш ефективними, а їм на зміну придуть мобільні технології. Успіх у побудові довготривалих відносин з клієнтами (споживачами) полягає в розширенні можливостей клієнта, тобто фірми (бренди) мають звикати до досвіду роботи з клієнтами в режимі реального часу й конкретного контексту, що, зрештою, приведе до лояльності клієнтів та повторних покупок. Туристична індустрія вже перебуває на шляху до провадження мобільних продаж. «Мобільні гаманці» дають уявлення про те, як буде виглядати майбутнє програм лояльності, де мобільні додатки будуть включати замовлення, оплату й бонуси [10], тому це є досить актуальним напрямом дослідження на сьогодні.

Висновки і пропозиції. Таким чином, формування справжньої лояльності у клієнтів дає змогу бути конкурентоспроможним на ринку й досягати поставлених цілей. Для формування взаємовигідних і довготривалих відносин з клієнтами турфірмі необхідно розробити ефективну систему лояльності, спрямовану на різні цільові сегменти споживачів туристичних послуг фірми. Особливості формування системи лояльності клієнтів туристичного підприємства полягають у тому, що програми лояльності мають бути не одноразовою акцією, а постійно триваючим процесом, який безперервно розвивається. Найголовніше, щоби в результаті реалізації таких програм та всіх інструментів і заходів щодо підвищення лояльності клієнтів, між турфірмою та клієнтами склалися такі відносини, які б тривали навіть за наявності більш вигідної ринкової пропозиції.

Запропонована нами модель розроблення стратегії підвищення лояльності клієнтів туристичних компаній та вдосконалений алгоритм (механізм) розроблення конкретної програми лояльності дадуть змогу зробити формування та реалізацію

Таблиця 2

Вихідні дані для розрахунку ІЛК та притоку/відтоку клієнтів ТА "La Tour"

Показник	Рік	2018	2019	2020*
Кількість клієнтів, які звернулися до турфірми 2 і більше разів		242 (160 з 2017 року і 82 нових)	430 (172 з 2018 року і 258 нових)	460 (176 з 2019 року і 284 нових)
Клієнти, які залишили фірму (кількість клієнтів, які звернулися вперше й не прийшли більше)		485	325	310
Кількість клієнтів усього		1 404	1 468	1 490

* дані за 2020 рік є апроксимованими за результатами першого кварталу і динамікою попередніх років, однак без урахування впливу пандемії COVID-19

Джерело: розроблено авторами на основі анкетного опитування та внутрішньої звітності досліджуваного підприємства

Таблиця 3

Розрахунок індексу лояльності (ІЛК) та показника відтоку клієнтів (ПВК)

Показник	Роки		
	2018	2019	2020*
Індекс лояльності	$I_{ЛК2018} = \frac{242}{1404} = 0,172$	$I_{ЛК2019} = \frac{430}{1468} = 0,293$	$I_{ЛК2020} = \frac{460}{1490} = 0,309$
Показник відтоку клієнтів	$\Pi_{ВК2018} = \frac{485}{1404} = 0,345$	$\Pi_{ВК2019} = \frac{325}{1468} = 0,221$	$\Pi_{ВК2020} = \frac{310}{1490} = 0,208$

* очікувані значення показників з введенням програми лояльності в турфірмі "La Tour"

Джерело: розроблено авторами

програми максимально ретельним і звернути увагу на всі важливі деталі, які можуть часто не враховуватися на етапі розроблення, що, зрештою, призводить до недоліків у реалізації програм лояльності та недосяжності поставлених перед ними цілей.

На прикладі досліджуваної туристичної фірми “La Tour” запропоновані конкретні інструменти й заходи програми лояльності, які дадуть змогу забезпечити виконання завдання щодо утримання наявних та залучення нових клієнтів. Проведено оцінювання економічної ефективності цієї програми лояльності споживачів туристичних послуг, яка показала позитивну динаміку показників лояльності клієнтів, що в результаті дасть змогу

підвищити конкурентоспроможність турфірми “La Tour” у галузі туристичної індустрії.

Таким чином, програма лояльності, однак тільки правильно розроблена, здатна підвищити конкурентоспроможність підприємства сучасного типу управління. Окрім того, щоби розроблена програма лояльності спрацювала, нею потрібно займатися протягом тривалого часу або навіть постійно, а також перевіряти періодично її ефективність.

В подальших дослідженнях також варто звернути увагу на різноманітність методів проведення оцінювання лояльності клієнтів (споживачів) та провести їх систематизацію для визначення оптимальності застосування кожного з них у різних ринкових ситуаціях та компаніях.

Список використаних джерел:

1. Кляченко І., Зозульов О. Програми лояльності споживачів до бренду. *Актуальні проблеми економіки та управління* : збірник наукових праць молодих вчених. 2012. № 6. С. 1–28.
2. Tierney J. Customer Behavior Management at the Core of Loyalty Program Success. *Epsilon & Walgreens*. 2014. № 4. P. 15.
3. П'ятницька Г., П'ятницька Н. Вплив інноваційних змін на діяльність підприємств ресторанного господарства. *Економіка розвитку*. 2013. № 1 (65). С. 122.
4. Net Promoter. *Вікіпедія: вільна енциклопедія*. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Net_Promoter (дата звернення: 12.04.2020).
5. Reichheld F.F. The one number you need to grow. *Harvard business review*. 2003. Т. 81. № 12. P. 46–55.
6. RFM-аналіз. *Вікіпедія: вільна енциклопедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/RFM-аналіз> (дата звернення: 25.02.2020).
7. Ефремова М., Боронина Д. Анализ программ лояльности как составляющая эффективного туристского менеджмента. *Экономический анализ: теория и практика*. 2013. № 16 (309). С. 20.
8. Богоявленський О. Управління лояльністю споживачів на вітчизняних і закордонних ринках як фактор підвищення конкурентоспроможності продукції. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 36. С. 331–336. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2011_36_70 (дата звернення: 15.04.2020).
9. Бойко М. Управління лояльністю споживачів туристичних продуктів. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_9 (дата звернення: 20.02.2020).
10. Хорошева А. Традиционные программы лояльности в туризме устарели. *Trn-news*. URL: <https://www.trn-news.ru/analytics/64260> (дата звернення: 18.05.2020).

References:

1. Klyachenko I., Zozulov O. (2012) Programy loyal'nosti spozhyvachiv do brendu. [Brand loyalty programs for consumers]. *Aktual'ni problem ekonomiky ta upravlinnya: zb. nauk. pr. mol. vchen.* № 6, pp. 1–28.
2. Tierney J. (2014) *Customer Behavior Management at the Core of Loyalty Program Success*. Epsilon & Walgreens, № 4. P. 15.
3. P'yatnyts'ka G., P'yatnyts'ka N. (2013) Vplyv innovatsiynykh zmin na diyal'nist' pidpryyemstv restorannoho hospodarstva. [The impact of innovative changes on the activities of restaurant enterprise]. *Ekonomika rozvytku*, № 1 (65). P. 122.
4. Net Promoter. *Wikipedia*. Available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Net_Promoter (in English) (accessed: 12 April 2020).
5. Reichheld F.F. (2003) The one number you need to grow. *Harvard business review*. Т. 81, № 12, pp. 46–55.
6. RFM-аналіз. *Wikipedia*. Available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/RFM-analiz> (in Ukrainian) (accessed 25 February 2020).
7. Yefremova M. (2013) Analiz programm loyal'nosti kak sostavlyayushchaya effektivnogo turistskogo menedzhmenta. [Analysis of loyalty programs as a component of effective tourism management]. *Ekonomicheskyy analiz: teoriya i praktika*, № 16 (309). P. 20.
8. Bogoyavlenskiy O. (2011) Upravlinnya loyal'nisty spozhyvachiv na vitchyznyanykh i zakordonnykh rynkakh yak faktor pidvyshchennya konkurentospromozhnosti produktsiyi. [Consumer loyalty management in domestic and foreign markets as a factor in increasing product competitiveness]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, № 36, pp. 331–336. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2011_36_70 (accessed 15 April 2020).
9. Boyko M. (2013) Upravlinnya loyal'nisty spozhyvachiv turystychnykh produktiv. [Consumer loyalty management of tourist products]. *Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsiyi*, № 2. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_9 (accessed 20 February 2020).
10. Khorosheva A. Traditsionnyye programmy loyal'nosti v turizme ustareli. [Traditional tourism loyalty programs are out of date]. *Trn-news*. Available at: <https://www.trn-news.ru/analytics/64260> (accessed 18 May 2020).

Баран Р. Я.
Романчукевич М. Й.

Ивано-Франковский учебно-научный институт менеджмента
Тернопольского национального экономического университета

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ КАК ИНСТРУМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье обоснованы необходимость и целесообразность формирования потребительской лояльности, которая позволит предприятию быть конкурентоспособным на рынке и достигать поставленных целей, а также рассмотрены различные методы формирования лояльности клиентов туристической фирмы. Предложено формировать систему лояльности клиентов туристического предприятия в разрезе совокупности таких инструментов, как модель разработки стратегии повышения лояльности клиентов туристических компаний, алгоритм (механизм) разработки программы лояльности, методы формирования лояльности клиентов, инструменты и меры программы лояльности клиентов. Предложены методико-практические рекомендации по инструментам и мерам программы лояльности для туристической фирмы, которые обеспечат удержание существующих и привлечение новых клиентов, что в результате позволит повысить конкурентоспособность исследуемой туристической фирмы.

Ключевые слова: лояльность клиентов, система лояльности, программа лояльности, конкурентоспособность туристического предприятия, методы, инструменты и меры формирования лояльности.

Baran Rostyslav
Romanchukévych Maryana

Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management
Ternopil National Economic University

FORMING CUSTOMER LOYALTY SYSTEM AS A TOOL OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF A TOURIST ENTERPRISE

Summary

The article substantiates the need and feasibility of forming consumer loyalty, which will allow the company to be competitive in the market and achieve its goals. Also, it considered various methods of forming customer loyalty of the travel agency. To form a mutually beneficial and long-term relationship with customers, the travel agency needs to develop an effective loyalty program aimed at different consumer segments of the travel services of the company. We propose to form a customer loyalty program for a travel agency in terms of such tools as a model for developing a strategy to increase customer loyalty of travel companies, an algorithm (a mechanism) for developing a loyalty program, methods of customer loyalty, tools and measures of the customer loyalty program. Our proposed model for developing a strategy to increase customer loyalty of travel companies and an improved algorithm (a mechanism) for developing a specific loyalty program will let the shaping and implementation of the program as thorough as possible with attention to all important details that may often be ignored during development which in turn leaves the shortcomings in the implementation of loyalty programs and the unattainability of their goals. We also offer methodological and practical recommendations for tools and measures of the loyalty program for the travel agency, which will ensure the task of retaining existing and attracting new customers, which in turn will increase the competitiveness of the studied travel agency. An assessment of the economic efficiency of this loyalty program for consumers of tourist services was made, which showed positive dynamics of customer loyalty. The most important thing is that as a result of the implementation of such programs and all tools and measures to improve customer loyalty, the travel agency and customers have a relationship that would last even in the presence of a more favorable market offer. In conclusion, the loyalty program, if properly designed, can increase the competitiveness of modern management. In addition, for the developed loyalty program to work, it needs to be worked on a regular basis for a long time, periodically checking its effectiveness.

Keywords: customer loyalty, loyalty program, the competitiveness of a tourist enterprise, methods, tools and measures of forming loyalty.

УДК 339.9

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-8>

Гриза А. С.

Одеська національна академія харчових технологій

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглянуто теоретичні та практичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств агропродовольчого сектору, зокрема підприємств харчової промисловості України. Особливу увагу приділено проблемі перетворення країни із сировинного придатку на країну – постачальника їжі за рахунок виходу на зовнішні ринки з пропозицією готової продукції з доданою вартістю. Звернено увагу на показники динаміки обсягів експортно-імпортних операцій сільськогосподарської продукції, харчової та переробної промисловості з України у 2010–2019 рр. як критичних для нормального функціонування економіки країни та її бізнес-суб'єктів. Виділено проблеми на рівні держави та підприємств харчової промисловості, які гальмують виведення країни із «сировинної залежності» експорту та є каменем спотикання для розширення фінансових горизонтів. Обґрунтовано напрями стимулювання та розвитку органічного сільськогосподарського виробництва. Розроблено пропозиції щодо ведення політики перерозподілу ресурсів та дотримання механізму раціонального протекціонізму у відношенні сировинного експорту як орієнтуру для всіх учасників вітчизняного ринку.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, експорт сировини, експорт готової продукції, управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Постановка проблеми. Глобалізація та інтернаціоналізація економічної діяльності є невід'ємною частиною економіки розвинених країн, де питання сировинного експорту як переважачого вирішилося у бік пропозиції на зовнішні ринки готової продукції з доданою вартістю.

Підприємства харчової промисловості України не повною мірою використовують свій виробничий потенціал, адже сьогодні головними статтями експорту є сировинна продукція та продукція первинної обробки. Більша частина виробництва продуктів харчування в Україні забезпечується малими та середніми підприємствами, які не вмотивовані співпрацювати між собою з метою забезпечення стабільного рівня якості та обсягу постачання, якого потребує світовий ринок, отже, домінуючу роль відіграють великі компанії. Актуальним є ключове питання, як із «сировинного придатку» країну вивести у бік «постачання їжі» (постачальника продукції, виробництва якої буде відрізнятися своєю технологічністю, універсальністю та корисністю для здоров'я).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика, що стосується ведення безпечної зовнішньоекономічної діяльності із позиції агропродовольчого виміру задля блага країни та суспільства є доволі обширною. Нині можна зустріти ґрунтовні дослідження, присвячені феномену організації зовнішньої торгівлі та спільного виробництва товарів і послуг, серед яких – монографія О. Павлова [1], колективна праця Н. Глухої, С. Холод, І. Шкури, О. Євтушенко, О. Задой [2]. Проблематиці управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні експортно-імпортних операцій та забезпечення їх балансу присвячено актуальну комплексну працю Томаса А. Кука, Келлі Рая [3], адже завдяки саме експорту й імпорту продукції підприємства мають можливість вийти на новий рівень свого функціонування, тим самим розширюючи фінансові горизонти для подальшого інвестування, а країна – отримати певні конкурентні позиції на світовому ринку. Лише окремі дослідження на зразок праці М. Серпухова [4] сфокусовано на специфічних проблемах, які стосуються проблематики порушення рівноваги товарних потоків, а саме неконтрольованого зростання експорту сировини з упущенням економічної

вигоди від виробництва готової продукції харчового сегменту. Стосовно реанімації кредитування доцільною для вивчення є праця В.В. Немченко та Г.В. Немченко [5] щодо використання «нових» принципів кредитування, таких як екологічність й інноваційність, які можуть бути перенесені у площину активізації фінансових можливостей підприємств харчової промисловості для виведення країни із «сировинної залежності».

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Специфіка досліджень у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств агропродовольчого сектору вимагає активної участі всіх зацікавлених сторін, а саме держави, бізнесу, науковців. Дана стаття стосується обґрунтування важливості активізації невикористаного виробничого потенціалу підприємствами харчової промисловості з метою подолання безконтрольного зростання сировинної експортоорієнтованості країни, адже апогеєм даної тенденції може стати «вимивання» національних ресурсів.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є винайдення найбільш оптимального вектору та розумного підходу до оптимізації управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств харчової промисловості з обґрунтуванням того, як із сировинного придатку перетворити країну на постачальника їжі.

Досягнення мети статті передбачає роботу над такими завданнями: обґрунтування необхідності та важливості дотримання встановленого економічною наукою механізму підтримки рівноваги товарних потоків; аналіз динаміки обсягів експортно-імпортних операцій сільськогосподарської продукції, харчової та переробної промисловості з України у 2010–2019 рр.; виділення проблем на рівні держави та підприємств, які гальмують виведення країни із «сировинної залежності» експорту з обґрунтуванням напрямів стимулювання та розвитку органічного сільськогосподарського виробництва; формулювання пропозицій щодо ведення політики якісного перерозподілу ресурсів та дотримання механізму раціонального протекціонізму як орієнтуру для всіх учасників вітчизняного ринку.

Виклад основного матеріалу. Зовнішньоторговельна діяльність включає зовнішню торгівлю,

науково-технічне співробітництво, спільне виробництво товарів і послуг. У міжнародній торгівлі діють механізми підтримки рівноваги товарних потоків, що забезпечує певну взаємовигідність міжнародного обміну продуктами праці. Але чим більше країна продає сировини, тим більше вона змушена ввозити готової продукції, тим менша частина ринку доступна для її обробної промисловості.

Останніми роками Україна почала стрімко нарощувати розміри експорту сировини сільськогосподарського призначення, тим самим входячи у ТОП-3 країн світу. З одного боку, це гідний уваги результат, але з іншого – невдовзі це може вилитися у кризу вичерпання природних ресурсів та збільшення розмірів імпорту з порушенням торговельного балансу. Сьогодні для економіки України та підприємств харчової промисловості постає виклик «сировина проти високих технологій». І ця тенденція не може не викликати занепокоєння. Розглянемо на підтвердження деякі цифри та прокоментуємо їх.

Динаміку обсягів експортно-імпортних операцій сільськогосподарської продукції, харчової та переробної промисловості з України у 2010–2019 рр. зображено на рис. 1.

Беручи до уваги дані рис. 1, зауважимо, що разом зі зростанням обсягів експортно-імпортних операцій останніми роками саме експорт сировини з України хронічно випереджає експорт кінцевого продукту – готової до споживання продукції. Характеризуючи коротко головні позиції імпорту сільськогосподарської продукції, харчової та переробної промисловості з України, уточнимо, що вони представлені такими категоріями, як риба морожена, насіння соняшнику, цитрусові, олія пальмова, банани, кукурудза. Серед головних партнерів України по імпорту виступають країни ЄС (Польща, Німеччина, Туреччина, Італія, Франція, Норвегія) – 37,0%; Африки (Мороко, Туніс, Єгипет, Лівія) – 12,4%; Середнього Сходу (Туреччина, Іран, Ізраїль, Ірак, Саудівська Аравія) – 17,4%; Азії (Китай, Корея, Узбекистан) – 9,8%; Південно-Східної

Азії (Бангладеш, Індія, Таїланд, Філіппіни, Індонезія) – 17,5%; Євразійського економічного союзу (Росія, Білорусія, Казахстан, Вірменія, Киргизстан) – 4,9% [7].

Більш детальним видається доцільність вивчення структури та динаміки експорту сільськогосподарської продукції, харчової та переробної промисловості з України за період 2010–2019 рр., зважаючи на поточний стан справ щодо сировинного потенціалу країни, який має бути експортовано все-таки з розумом (табл. 1).

Таблиця 1

Структура та динаміка експорту сільськогосподарської продукції, харчової та переробної промисловості з України у 2010–2019 рр.

Роки	Сировина	Первинна обробка	Готова продукція	Всього
2010 (\$млрд) (у %)	4,0	3,3	2,6	9,9
	40,4	33,3	26,3	100
2011 (\$млрд) (у %)	5,6	4,1	2,9	12,6
	44,4	32,5	23,1	100
2012 (\$млрд) (у %)	9,4	5,1	3,1	17,8
	52,8	28,7	17,4	100
2013 (\$млрд) (у %)	9,1	4,5	3,3	16,9
	53,8	26,7	19,5	100
2014 (\$млрд) (у %)	9,1	5,1	2,3	16,5
	55,2	30,9	13,9	100
2015 (\$млрд) (у %)	8,3	4,5	1,6	14,4
	57,6	31,3	11,1	100
2016 (\$млрд) (у %)	8,4	5,1	1,6	15,1
	55,6	33,8	10,6	100
2017 (\$млрд) (у %)	9,6	5,9	2,2	17,7
	54,2	33,4	12,4	100
2018 (\$млрд) (у %)	10,4	6,0	2,0	18,4
	56,5	32,6	10,9	100
2019 (\$млрд) (у %)	11,6	8,5	2,1	22,2
	52,3	38,2	9,5	100

Джерело: складено автором на основі [6]

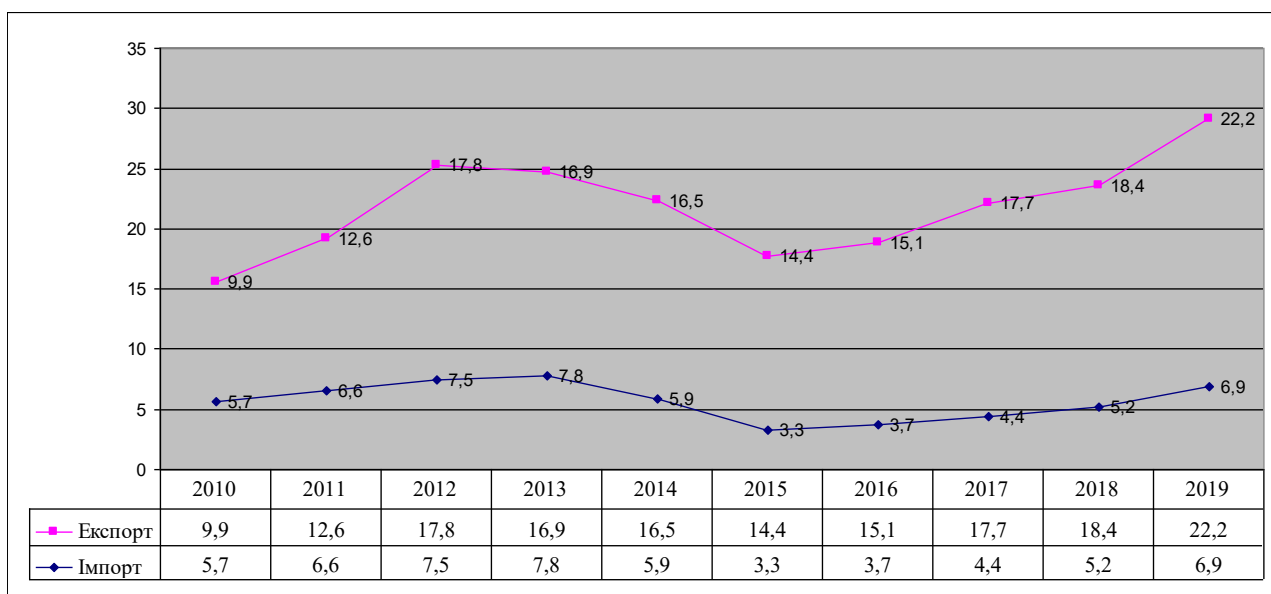


Рис. 1. Динаміка імпорту/експорту сільськогосподарської продукції, харчової та переробної промисловості з України у 2010–2019 рр. (\$млрд)

Джерело: складено автором на основі [6; 7]

Таблиця 2

Ключові позиції експортоорієнтованої сировини з України

Назва сировини	Експорт, (\$млн)	Рейтинг серед виробників	Рейтинг по експорту
Соняшникова олія	4113	1	1
Кукурудза	3506	6	4
Пшениця	3004	8	5
Ріпак	1011	5	2
Соняшникова мука	922	1	1
Соя	831	8	6
Ячмінь	682	5	4
М'ясо птиці	507	17	7
Білий цукор	217	14	9
Соевий шрот	162	23	8
Соева олія	153	24	8
Вершкове масло	129	9	5
М'ясо великої рогатої худоби	125	21	14
Волоські горіхи	117	4	3
Ріпакова олія	112	13	7
Сухе молоко, крем	59	11	8

Джерело: складено автором на основі [7]

За результатами табл. 1. та рис. 2 чітко простежується висхідна динаміка експорту сировини, тоді як експорт готової продукції останні роки тільки демонструє низхідну динаміку. Звісно, на це є низка причин, головна з яких – фізична неможливість малого та середнього бізнесу фінансово й юридично подолати український кордон та інтегруватися безболісно у світове бізнес-середовище.

Згідно з даними Державної служби статистики України, понад половина вітчизняного експорту – це сировина, яка має попит у всьому світі. Тоді як інші країни активно експортують готову продукцію. Для порівняння наведемо деякі цифри. Так, Італія експортує сухарі, а Україна – пшеницю (0,20 дол. за 1 кг пшениці/3 дол. за італійські сухарі, грінки); у Франції вино коштує мінімум у 15–20 разів дорожче, ніж український експортований виноград (1,5 дол. за 1 кг винограду/25–30 дол. за одну пляшку ігристого вина); у Білорусії яблучний сік коштує у три рази дорожче, ніж продані українські яблука (0,5 дол. за 1 кг яблук/1,5–2 дол. за відбірний сік); у Єгипті соєві боби коштують у п'ять разів дорожче, ніж експортована соєва маса з України (0,5 дол. за 1 кг соєвих бобів/2,5 дол. за 1 кг соєвого масла) тощо [8].

Стосовно ролі у світовому АПК, то станом на кінець 2019 р. Україна мала таку картину щодо експорту стратегічно важливої для країни сировини (табл. 2).

Як видно з табл. 2, така сільськогосподарська продукція, як соняшникова олія та соняшникова мука, ріпак і волоські горіхи, кукурудза, ячмінь та пшениця займають лідируючі позиції у вітчизняному рейтингу експорту. Серед головних партнерів України по експорту – країни Азії (Індія, Китай, Туреччина, Іран, Ізраїль) – 7,8%; Європа (Нідерланди, Іспанія, Італія, Польща, Німеччина) – 5,65%; Африки (Єгипет, Туніс, Марокко, Лівія, Алжир) – 2,47%; країни СНД (Білорусь, Грузія, Молдова, Азербайджан, Казахстан) – 1,58%. Серед лідерів – ЄС, Індія, Єгипет та Китай [7].

Представлена вище статистична інформація дає змогу говорити про суттєві недоліки наявної зовнішньоекономічної політики України, де потенціал країни щодо нарощування обсягів експорту продукції з доданою вартістю не використовується як слід. Про це свідчить успішний досвід розвинених країн, які вже давно вийшли на шлях збереження ресурсів та гуманного розпорядження на користь не тільки потреб населення планети та власних амбіцій, а й забезпечення спадку для нащадків, адже такі ресурси, як надра і біологічні ресурси, вичерпні, це лише питання часу.

Займання лідируючих позицій в експорті сировини ніяк не забезпечить Україні процвітання, адже спрацьовує відома аксіома: обсяги експорту

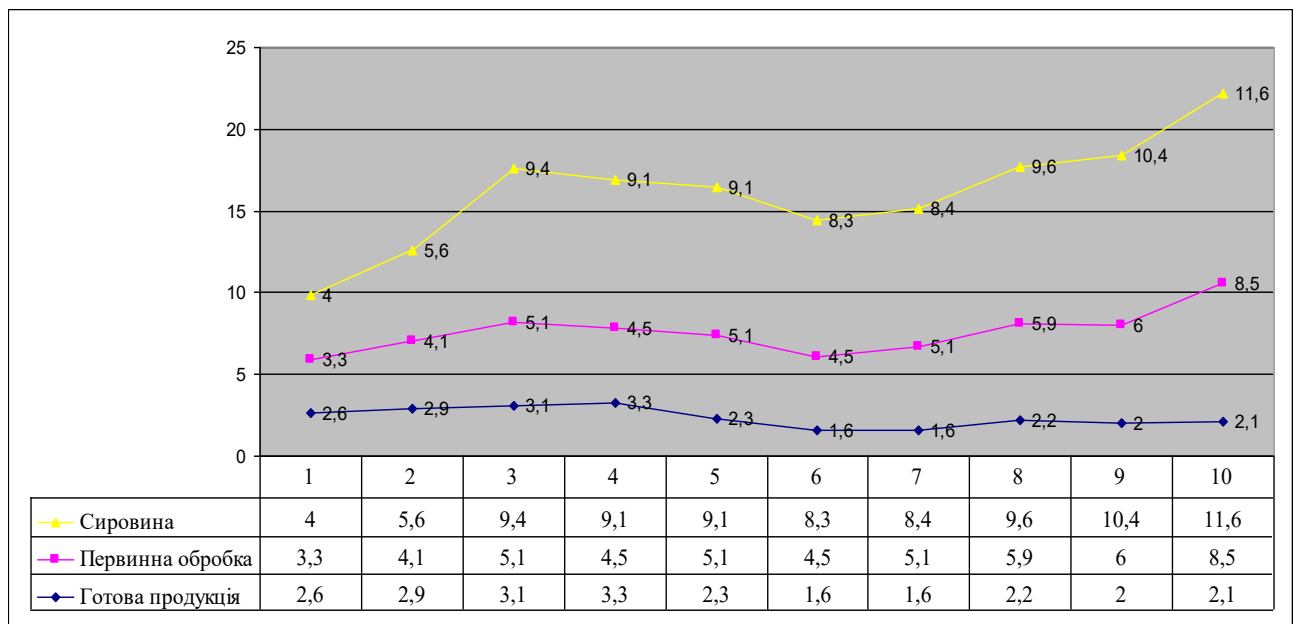


Рис. 2. Динаміка експорту сільськогосподарської продукції, харчової та переробної промисловості з України у 2010–2019 рр. (\$млрд)

Джерело: складено автором на основі [6]

та його дохідність є категоріями, не пов'язаними прямо пропорційно. Досвід таких країн, як Китай, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, скоріше виняток, аніж закономірність. Розвиток на технологічній основі, а згодом і продаж готової продукції відкрив «зелене світло» цим країнам до процвітання та збагачення. Саме тому експорт сировини, на який «підсіла» Україна як на наркотик, має бути спрямовано відповідним державним інструментарієм лише задля підтримки торговельної рівноваги. Тоді як недопущення виробничої, технологічної, робітничої деградації є пріоритетом у забезпеченні повноцінної готової продукції з доданою вартістю. Механізм рівноваги, який потрібен сьогодні Україні, має стати перш за все механізмом, дія якого буде спрямована на стимулювання науково-технічного розвитку підприємств харчової промисловості, розкриття інтелектуального потенціалу.

Тож уведення будь-яких обмежень на експорт сировини сільськогосподарського призначення залишається в арсеналі заходів торговельної політики держави. Не викликає сумнівів, що застосування таких дій вимагає більш деталізованого аналізу проблеми з боку органів влади для того, щоб дійти згоди щодо збалансованості врахування інтересів як самих експортерів, так і споживачів цієї продукції всередині країни, адже відомо, що харчова промисловість України знаходиться у тісному зв'язку із сільським господарством, яке є сполучним провайдером сировини і з торгівлею. Певна частина галузей харчової промисловості України тяжіє до ресурсних сировинних районів, тоді як інша частина має пряме відношення до районів споживання.

Сьогодні багато країн світу пішли шляхом підтримання тренду виробництва здорової їжі (healthy diet) та органічних харчових продуктів (organic food). Серед них можна назвати США, Німеччину, Швейцарію, Китай, Японію та ін. Для порівняння: на частку organic food у США припадає 3% ринку; від 1% до 7% – на ринок європейських країн. Тільки у Китаї різниця між ціною organic food/inorganic food може коливатися у діапазоні до 700%.

Доцільно констатувати, що українська економіка, на жаль, є неінноваційною. Для такої аграрної країни, як Україна, дуже гостро стоїть питання втілення ідеї органічного виробництва (землеробства), тим самим послаблюючи тиск сировинного експорту «на автоматі» на вичерпність ресурсного потенціалу країни. Україна потребує сталого стимулювання та розвитку органічного сільськогосподарського виробництва (organic farming) з ідеєю органічного (біологічного або ще назва екологічного) землеробства. Серед головних причин недостатньої розвиненості інноваційної сфери в Україні слід назвати: 1) відсутність відповідних програм і планів; 2) монополія прогресу і розроблення самих інновацій. Наступною проблемою є відсутність механізму стимулювання експорту готової продукції. Окрім цього, низку проблем та шляхи їх вирішення прописано у відповідному документі «Про схвалення Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року» від 10 липня 2019 р. № 588-р [9]. Серед головних проблем: нерозвиненість експортного потенціалу галузі, нехтування вимогами у частині забезпечення продовольчої безпеки країни, обмеженість інформаційно-аналітичного забезпечення. Шляхи їх вирішення вбачаються у розширенні експортної номенклатури товарів, роботі в напрямі диверси-

фікації ринків пропозиції та збуту, фінансуванні харчової та переробної промисловості, забезпеченні рівноваги товарних потоків.

Безпека ведення зовнішньоекономічної діяльності має бути спрямована на забезпечення стійкої, незалежного розвитку країни як цілісної структури господарювання – нерозривного елемента світогосподарської системи, забезпечуючи тим самим природне економічне зростання. Базис, на якому має вибудовуватися економічне зростання, ґрунтується на ефективних та раціональних зовнішньоекономічних зв'язках, новаторському перевороті у більшості галузей людської діяльності, збереженні природних ресурсів [1].

Нині безпека ведення зовнішньоекономічної діяльності в Україні стоїть під великим питанням, тому що держава не забезпечує належним чином економічну незалежність країни – по факту безконтрольність витрачання національних ресурсів. Здатність до прогресу і саморозвитку підприємств харчової промисловості не береться до уваги, як і активізація їх прихованих можливостей самостійної реалізації на захисті національних економічних інтересів. Для України має місце ведення політики оптимального перерозподілу сфер впливу по відношенню до вітчизняних сільськогосподарських виробників, які не мають монополії на внутрішньому ринку та бажають нарощувати експорт готової органічної продукції і т. ін. Країна потребує новаторського перевороту в питаннях своєї сировинної експорторієнтованості. Стратегічним вектором зовнішньоекономічної безпеки України є забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країни і використання довгострокових стратегічних ефектів на світовому ринку. Спекулятивність сільськогосподарського сектору має бути зведена до мінімуму по максимуму можливостей державою, перекладаючи фінансове інфікування економіки із сировини на «фінансове вакціювання» економіки від продажу готової якісної харчової продукції на зовнішні ринки.

Механізм раціонального протекціонізму стане орієнтиром для всіх учасників українського ринку і водночас буде відігравати роль обмежувача, щоб дотримувалися інтереси внутрішньої безпеки країни. Застосування такого механізму повинно бути максимально зрозумілим і прозорим для галузі і не має створювати штучних переваг чи обмежень для окремих учасників. Важливо також і те, що обмежувачий механізм не буде припускати прив'язки обмежень до конкретних сировинних експортерів. Сировинні галузі необхідно лише частково обмежувати, без категоричних заборон, лише вказуючи товаровиробникам вектор найбільш раціонального інвестування (на зразок (organic food)). Принципи екологічності та інноваційності можуть бути перенесені у площину активізації фінансових можливостей підприємств харчової промисловості для виведення країни із «сировинної залежності» [5].

Без сумніву, подальше процвітання країни потребує заходів з обмеження сировинного експорту та звернення уваги на технологічне безпечне виробництво (inorganic food із подальшою активізацією виробництва organic food). Для підприємств харчової промисловості актуальними є субсидії експорту та кредитування експорту за умови виведення на зовнішні ринки готової інноваційної продукції, яка відповідає світовим стандартам. Висока ціна на таку продукцію та її експортна орієнтованість по всьому світу залучають сільгоспвиробників.

За інформацією AgroPortal.ua, в Україні станом на кінець 2019 р. існує близько 650 органічних операторів. Згідно з офіційною статистикою, Україна у звітному періоді посіла 11-е місце серед країн Європи відносно показників загальної площі сільськогосподарських угідь із сертифікацією «органічні». Водночас органік-землі займають менше 1% з 42,7 млн га сільськогосподарських земель в Україні. Упродовж 2015–2019 рр. площа органічних земель зросла в 1,5 рази, а органік-продукція в 2019 р. в грошовому вираженні перевищила \$95 млн. Своїми темпами розвитку органічного виробництва Україна може конкурувати з європейськими країнами, цей показник навіть у 5,5 рази вище, ніж в Європі, і в 4,9 рази, ніж у світі. Саме тому цей напрям потрібно розвивати інтенсивніше [10].

На рівні держави має робитися усе можливе задля того, щоб досягалася важлива стратегічна мета – створення підприємств замкнутого циклу – від збирання врожаю чи виробництва власних кормів до випуску готової якісної продукції. Завдання за нинішніх непростих економічних умов досить амбітне, але держава повинна піднімати планку все вище. Ставку необхідно робити на створення екологічно чистих, натуральних продуктів харчування.

Але для того щоб підприємства України мали можливість із найменшими втратами стати проміжними і навіть кінцевими щаблями у всесвітніх ланцюгах доданої вартості, необхідно виконати такі умови: 1) забезпечити країні політичну стабільність із відповідними гарантіями для бізнесу; 2) забезпечити непохитність та неухильність верховенства права в контексті української ментальності; 3) створити якісну логістичну інфраструктуру з ефективним митно-тарифним регулюванням.

Варто відзначити, що зі Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року абсолютно «випав» логістичний складник. Українською магістральною інфраструктурою не передбачено можливі обсяги «нової товарної продукції», експортних потоків. Зважаючи

на це, існуюча логістична інфраструктура (залізниця, порти) має бути переорієнтована на «нові» потреби високотехнологічного експорту. А пропускна здатність має враховувати ті обсяги товарів, які планується перевозити.

Висновки і пропозиції. Наукове розроблення такої складної проблеми, як управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств агропродовольчого сектору, зокрема підприємствами харчової промисловості, вимагає застосування відповідних підходів щодо її вирішення. Передусім це стосується проблеми нарощування розмірів експорту сировини України, тоді як підприємствами не використовується свій інфраструктурний, технологічний та інтелектуальний капітал, а про належну підтримку із боку держави й узагалі говорити не доводиться.

Експорт готової продукції останні роки тільки демонструє низхідну динаміку, проте простежується чітка висхідна динаміка експорту сировини. Розвинені країни (США, Канада, Сінгапур, Китай, Японія, Німеччина, Швейцарія, Велика Британія тощо), навпаки, намагаються нарощувати експорт готової продукції, але Україна всіляко дотримується тренду нарощення експорту сировини стратегічного призначення.

Зважаючи на поточний стан справ, обґрунтованим з економічного погляду вважається дотримання механізму раціонального протекціонізму з орієнтиром для всіх учасників українського агропромислового ринку з одночасним виконанням «ролі обмежувача» експорту сировини. Подальше процвітання країни потребує звернення уваги на технологічне органічне безпечне виробництво, розширення суб'єктами харчової промисловості ринків збуту і масштабів виробництва готової до споживання продукції. Українська магістральна інфраструктура має передбачати можливі обсяги «нової товарної продукції», експортних потоків, враховувати всі можливі «що, якщо» → «то» з готовим оптимальним алгоритмом дій, підключаючи аналітиків, експертів. Завдання уряду в даній ситуації полягає у тому, щоб уважно вивчати ситуацію в кожному конкретному випадку і приймати зважене, збалансоване рішення.

Список використаних джерел:

1. Зовнішньоекономічна діяльність України в системі глобальних конкурентних відносин: агропродовольчий вимір / О.І. Павлов та ін. ; за ред. О.І. Павлова. Одеса : Астропринт, 2019. 269 с.
2. Management of Foreign Economic Activity: Complex of learning materials for organization of independent work, control and self-control of student learning / Н. Hlukha et al. Dnipro : Alfred Nobel University, Dnipro, 2018. 89 с.
3. Cook Thomas A., Kelly Raia Mastering Import and Export Management, 3rd Edition. Publisher(s) : NY AMACOM, 2017. 688 p.
4. Активізація експортної діяльності підприємств України: недоторговані ринки та торгівельні бар'єри / М.Ю. Серпухов та ін. ; за заг. ред. М.Ю. Серпухова. Харків : Лідер, 2019. 215 с.
5. Nemchenko V., Nemchenko G. Investment potential of Ukraine and the possibilities of its use. *Економіка харчової промисловості*. 2017. Т. 9. Вип. 4/2017. С. 68–72.
6. Секторальна експортна стратегія України на 2019–2023 рр. : дослідження Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL : <https://www.me.gov.ua/> (дата звернення: 27.05.2020).
7. Grow Ukraine, export for U, 2019.: Ministry of Agrarian policy and food of Ukraine. URL : <https://agro.me.gov.ua/ua> (дата звернення: 27.05.2020).
8. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 27.05.2020).
9. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року» від 10 липня 2019 р. № 588-р. *Офіційний вісник України*. 2019. № 61. С. 65. Ст. 2140, код акта 95423/2019.
10. Агропортал. URL : <http://agroportal.ua/> (дата звернення: 27.05.2020).

References:

1. Pavlov O. (2019). *Zovnishnoekonomichna diialnist Ukrainy v systemi hlobalnykh konkurentnykh vidnosyn: ahroprodovol'chyi vymir* [Foreign Economic Activity of Ukraine in the System of Global Competitive Relations: Agro-Food Measurement]. Odessa: Astroprint, 269 p.
2. Hlukha H., Kholod S., Shkura I., Yevtushenko O., Zadoya O. (2018). *Upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu* [Management of Foreign Economic Activity]. Dnipro: Alfred Nobel University, 89 p.

3. Thomas A., Kelly R. (2017). *Osvoiennia upravlinnia importom ta eksportom* [Mastering Import and Export Management]. NY: AMACOM, 688 p.
4. Serpukhov M. (2019). *Aktyvizatsia eksportnoi diialnosti ukrainykykh pidpriemstv: nedoeksponovani rynky ta torhovelni bariery* [Activation of export activity of Ukrainian enterprises: underexposed markets and trade barriers]. Kharkiv: Leader, 215 p.
5. Nemchenko V., Nemchenko G. (2017) Investytsiyni potentsial Ukrainy ta mozhlyvosti yoho vykorystannia [Investment potential of Ukraine and the possibilities of its use]. *Economics of the food industry*, pp. 68-72.
6. *Sektoralna eksportna stratehiia Ukrainy na 2019–2023* [Sectoral Export Strategy of Ukraine for 2019-2023]. Available at: <https://www.me.gov.ua/> (accessed 27 May 2020).
7. *Zrostaï Ukraina, eksport 2019* [Grow Ukraine, export for U, 2019]. Available at: <https://agro.me.gov.ua/ua> (accessed 27 May 2020).
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 27 May 2020).
9. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy “Pro skhvalennia Stratehii rozvytku eksportu produktsii silskoho hospodarstva, kharchovoi ta pererobnoi promyslovosti Ukrainy na period do 2026» [Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine “On approval of the Strategy of development of export of agricultural products, food and processing industry of Ukraine for the period up to 2026«]. *Official Journal of Ukraine*, July 10, 2019.
10. Ahroportal. Available at: <http://agroportal.ua/> (accessed 27 May 2020).

Гриза А. С.

Одесская национальная академия пищевых технологий

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Резюме

Рассмотрены теоретические и практические аспекты управления внешнеэкономической деятельностью предприятий агропродовольственного сектора, в частности предприятий пищевой промышленности Украины. Акцентировано внимание на текущей проблеме, как из «сырьевого придатка» страну вывести в сторону «поставщика пищи», а именно выхода на внешние рынки с предложением готовой продукции с высокой добавленной стоимостью. Обращено внимание на показатели динамики объемов экспортно-импортных операций сельскохозяйственной продукции, пищевой и перерабатывающей промышленности из Украины в 2010–2019 гг. как критических для нормального функционирования экономики страны и ее бизнес-субъектов. Выделены проблемы на уровне государства и предприятий пищевой промышленности, которые тормозят вывод страны из «сырьевой зависимости» экспорта и являются камнем преткновения для расширения финансовых горизонтов. Обоснованы направления стимулирования и развития органического сельскохозяйственного производства. Сформулированы предложения по ведению политики перераспределения ресурсов и соблюдению механизма рационального протекционизма в отношении сырьевого экспорта как ориентира для всех участников отечественного рынка.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, экспорт сырья, экспорт готовой продукции, управление внешнеэкономической деятельностью.

Griza Anatoly

Odessa National Academy of Food Technologies

MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

Summary

The article deals with the theoretical and practical aspects of managing the foreign economic activity of the agro-food sector enterprises, in particular the food industry enterprises of Ukraine. Emphasis is placed on the current problem of how to move the country towards a 'food supply' from the 'raw material appendage', namely to enter foreign markets with a value-added product offering. Attention is drawn to the dynamics of the volume of export-import operations of agricultural products, food and processing industry from Ukraine in 2010–2019 as critical to the normal functioning of the economy of the country and its business entities. Exports of finished goods in recent years only show a downward trend, while a clear upward trend in the export of raw materials can be observed. Developed countries (USA, Canada, Singapore, China, Japan, and other EU countries like Germany, Switzerland, UK, etc.) are trying to increase exports of finished goods, but Ukraine is in every way following the trend of increasing exports of strategic raw materials. It is argued that holding a leading position in the export of raw materials will not in any way ensure prosperity for Ukraine, because an axiom works: export volumes and its profitability are not directly related proportionally. The more a country sells raw materials, the more it is forced to import finished products, the less part of the market is available for its manufacturing industry. The problems at the level of the state and the food industry, which hinder the country's withdrawal from the "commodity dependency" of exports and are a stumbling block to expand the financial horizons, are highlighted. The directions of stimulation and development of organic agricultural production are substantiated. It is noted that further prosperity of the country needs to pay attention to technologically organic safe production, expansion of food markets and ready-to-use production markets. Proposals for a policy of redistribution of resources and compliance with the mechanism of rational protectionism in relation to commodity exports as a benchmark for all internal market participants were expressed. It is emphasized that the Government's task in this situation is to carefully examine the situation in each case and make a balanced decision.

Keywords: foreign economic activity, export, import, raw materials exports, exports of finished products, management of foreign economic activity.

УДК 658.7

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-9>Почтовюк А. Б.
Бражнікова Т. М.

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ЛОГІСТИКОЮ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

Досліджено теоретичні питання та підходи вчених до визначення поняття «закупівельна логістика». Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури свідчить, що проблемі координації матеріальних потоків на вході підприємства приділяється недостатньо уваги. Розглянуто особливості управління закупівельною логістикою на підприємствах машинобудування. Визначено основні чинники, які впливають на організаційну структуру управління закупівлею. Наведено процес закупівлі матеріальних ресурсів на підприємствах машинобудування. Запропоновано проводити оцінку постачальників через систему критеріїв порівнянь умов пропозицій. Наведено схему оптимізації системи управління закупівлею матеріальних ресурсів. Визначено, що представлена проблема потребує подальших досліджень та підвищеної уваги з боку управлінців та академічних співтовариств через складність оцінки внеску оптимізації закупівельної діяльності у загальний обсяг прибутку підприємства.

Ключові слова: закупівельна логістика, матеріальні потоки, постачальники, машинобудування, організаційна структура, системи управління.

Постановка проблеми. Забезпечення ефективного функціонування машинобудівного підприємства багато у чому визначається процесом своєчасності закупівлі, що суттєво впливає на його фінансову стабільність та конкурентоспроможність. Безперерйна робота машинобудівного підприємства пов'язана з регулярністю поставок сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих та багатьох інших ресурсів. Від правильних, скоординованих та своєчасних дій учасників закупівельного процесу залежить не лише строк поставки, а увесь цикл операцій із виконання замовлення.

Основною метою закупівлі як функції управління на машинобудівному підприємстві є надійне забезпечення виробничих підрозділів матеріальними ресурсами, які необхідні для виконання календарного плану розвитку робіт, який формується згідно з логістичною стратегією на ринку машинобудівної продукції. Ефективність управління закупівлею визначає конкурентоздатність машинобудівного підприємства, оскільки забезпечує не лише ритмічність процесів виробництва продукції, а й конкурентоспроможну вартість машинобудівної продукції та ефективність управління оборотним капіталом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям процесу організації процесу закупівлі матеріальних ресурсів присвячено праці багатьох іноземних дослідників, серед яких – Р. Балоу, Д.Дж. Бауерсокс, Д. Вотерс, Дж.Л. Хескет, М. Хугос [1–5].

Доналд Дж. Бауерсокс та Девід Дж. Клосс [2, с. 53] зазначають, що закупівельна логістика включає планування потреби у ресурсах, вибір джерел постачання, переговори про умови постачання, розміщення замовлень, транспортування, отримання, перевірки відповідності, контролю якості. Автори стверджують, що координація безперервності поставок, хеджування ризиків та пошук нових джерел для розроблення нових схем поставки є основою діяльності, що пов'язана із закупівлею продукції та матеріалів у зовнішніх постачальників.

Д. Вотерс у праці «Логістика. Управління ланцюгом постачання» [3, с. 32] дає трактування логістики постачання з погляду процесу та визначає, що до сфери діяльності закупівельної логістики

необхідно відносити операції з планування обсягів продажу, обслуговування клієнтів та партнерів, складання виробничих графіків.

М. Хугос визначає закупівельну логістику як логістичну функцію, яка управляє матеріалами, обладнанням, зачастинами та послугами, які повинні бути отримані організацією та виконувати свої функції належним чином із кінцевою метою надання послуг, що потребують споживачі [5, с. 43].

Серед робіт вітчизняних науковців організації закупівельної логістики на підприємствах приділяють увагу Г. Костюк (узагальнює концептуальні положення формування логістичної системи підприємства, створення відповідних методичних та організаційних інструментів управління нею [6]), І. Луценко (розглядає теоретичні та практичні аспекти процесу планування та організації логістичної діяльності підприємства із закупівлі матеріальних ресурсів [7]), К. Пряхіна (досліджує можливість впровадження стратегій LEAN та AGILE на вітчизняних підприємствах [8]).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Як свідчить аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури, у працях, присвячених логістиці, більша увага приділяється тій її частині, яка пов'язана з управлінням потоками та запасами вже готової продукції. Дж.Л. Хескет [4, с. 165] визначає логістику як сукупність видів діяльності з управління потоками продукції, координації використання ресурсів та ринків збуту за певного рівня послуг та з мінімальними затратами. Тоді як логістиці, що координує матеріальні потоки на вході підприємства, приділяється значно менше уваги. Р. Балоу [1, с. 12] зазначає, що закупівля та виробниче календарне планування на промисловому підприємстві часто не знаходяться у безпосередньому управлінні логістів.

У вітчизняній та зарубіжній літературі проблемі закупівельної логістики необхідно приділяти особливу увагу. Це пояснюється тим, що підприємство не забезпечує себе самостійно, воно функціонує завдяки енергетичним, матеріальним та інформаційним ресурсам, які поступають із зовнішнього середовища, проходять процес трансформації та покидають систему у вигляді товарів та відходів. Саме тому організація управління закупівлею потребує глибокого опрацювання

проблем управління, постійного узагальнення досвіду, а також ретельного критичного вивчення досягнень у цій галузі знань.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення особливостей організації процесу закупівлі матеріальних ресурсів на машинобудівному підприємстві; запропонування заходів щодо вдосконалення системи управління закупівлею для машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Діяльність з управління закупівельною логістикою на машинобудівному підприємстві неоднорідна за своєю структурою, тому в ній можна виділити дві частини, які несуть різне функціональне навантаження: невиробничого та виробничого характеру.

Невиробничі операції притаманні процесу закупівлі та спрямовані на виявлення потреб у ресурсах (збір та аналіз інформації про ресурси та прийняття на цій основі управлінських рішень), на планування їх заводу, на організацію надходження матеріальних ресурсів від постачальника, на забезпечення контролю, обліку та звітності по операціях. Виробничими операціями з управління закупівлею є кількісний та якісний прийом матеріальних ресурсів на складах підприємства, їх складування, зберігання, сортування, комплектування партій для відправлення у виробництво, підготовка до споживання, відвантаження матеріальних ресурсів у цехи.

На машинобудівних підприємствах організаційна структура управління закупівлею будується переважно за функціональною або матеріальною ознакою, залежно від низки чинників, серед яких суттєву роль відіграють масштаби виробництва та широта номенклатури матеріальних ресурсів. Чинники, які впливають на організаційну структуру управління закупівлею, представлено в табл. 1.

Таблиця 1
Чинники, які впливають на організаційну структуру управління закупівлею

Група чинників	Склад
Внутрішні	Габарити та маса продукції Обсяг випуску продукції Вид виробничої структури підприємства Положення виробничих підрозділів та складів Рельєф місцевості Під'їзні шляхи
Зовнішні	Номенклатура, габарити та маса матеріалів та комплектуючих, що споживаються Число постачальників матеріальних ресурсів Число споживачів готової продукції

Під час побудови управління закупівлею за функціональною ознакою у його склад входять групи планування, заготовки, складування матеріальних ресурсів, тобто здійснюється диференціація за основними функціями управління. Структурна схема побудови управління закупівлею за матеріальною ознакою включає матеріальне бюро, кожне з яких у межах закріпленої за ним номенклатури ресурсів, що споживаються підприємством, виконує всі функції з управління закупівлею [9, с. 44].

Варто відзначити, що можливості матеріальної спеціалізації є значно вужчими, ніж функціональної. По-перше, порушується комплектність надходження різних матеріальних ресурсів, що особливо важливо для машинобудівних підприємств через випуск складної продукції. По-друге, за значного різноманіття номенклатури ресурсів,

що застосовуються на підприємстві, виникають складності в координації робіт. Такі обставини варто враховувати під час вибору ознаки розподілення праці.

Однак необхідно пам'ятати, що спеціалізація за функціональною ознакою може дати ефект лише за належного рівня кооперування функцій. Таку проблему вирішує матеріальна спеціалізація. Вона підвищує відповідальність керівників бюро за своєчасне та якісне виконання основних функцій з управління закупівлею, але лише з певної номенклатури матеріальних ресурсів, не у цілому.

Разом з організаційним оформленням управління закупівлею на машинобудівних підприємствах у вигляді спеціалізованого підрозділу значення має організація цієї діяльності в інших підрозділах (планово-економічний відділ, фінансовий та юридичний відділи, складське господарство). Це пояснюється тим, що лише близько 45% усього обсягу робіт з управління процесом закупівлею виконуються спеціальними підрозділами, інші роботи проводяться іншими управлінськими підрозділами підприємства [9, с. 45].

Схематичний вигляд процесу закупівлі матеріальних ресурсів на машинобудівному підприємстві приведено на рис. 1.

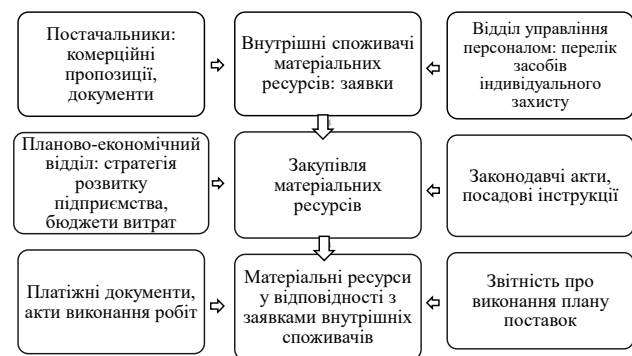


Рис. 1. Схема процесу закупівлі матеріальних ресурсів

Джерело: авторська розробка

На заміну фондовому розподіленню товарів, централізованому прикріпленню покупців до постачальників, фіксованим державним цінам, жорсткій регламентації товарів прийшла система господарювання, яка характеризується правом вибору партнера, множинністю джерел закупівлі (постачальників), зростаючою роллю договорів про поставку, свободою ціноутворення, фінансовою відповідальністю сторін. Це потребує нових форм та методів роботи з постачальниками, вирішення принципово нових стратегічних та тактичних завдань. Здійснення господарської діяльності машинобудівними підприємствами на сучасному етапі передбачає у цілому оптимізацію та вдосконалення системи управління закупівлею.

Оптимізація системи управління закупівлею на підприємстві можлива через підвищення надійності постачальників за рахунок зміни системи їх вибору та перегляду заходів за невиконання умов договору поставки. Для здійснення оптимального вибору постачальників відповідальний співробітник повинен скласти перелік джерел матеріальних ресурсів, які плануються до закупівлі машинобудівним підприємством, та провести їх оцінку, порівнюючи умови за такими критеріями (рис. 2):

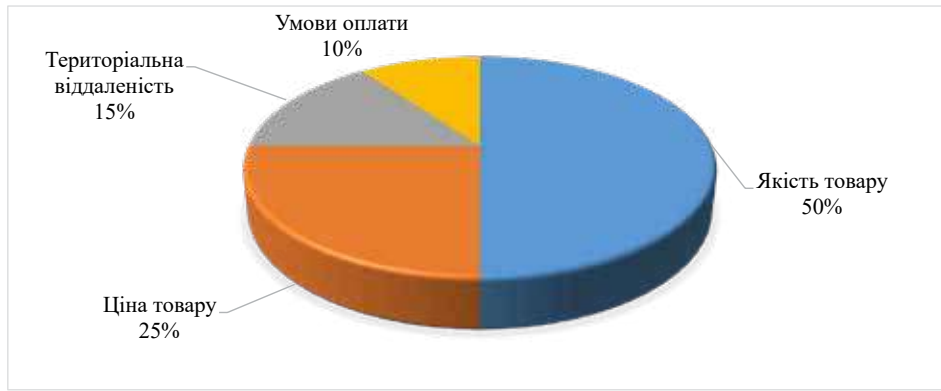


Рис. 2. Критерії оцінки пропозицій постачальників та їх питома вага значимості

Джерело: авторська розробка



Рис. 3. Схема оптимізації системи управління закупівлею матеріальних ресурсів

Джерело: авторська розробка

1. Якість товару. Критерій визначає ступінь відповідності матеріальних ресурсів вимогам виробництва та системи якості.

2. Ціна товару. Критерій повинен враховувати всі умови оплати.

3. За критерієм «територіальна віддаленість» найвищий бал надається постачальнику, склади якого найближче знаходяться до місця доставки товару.

4. Умови оплати. Пріоритетною умовою є оплата за фактом постачання. Якщо постачальник не пропонує оплату за фактом постачання, то бали розставляються за принципом: найменший процент передплати – більш високий бал.

Таким чином, бали за кожний критерій сортуються і найкращому значенню призначається 10 балів (кількість балів зменшується для кожного наступного значення). Розрахунок загального балу постачальника рекомендується розраховувати за формулою:

$$B_{\Pi} = \sum \beta * K_{\Pi}$$

де B_{Π} – загальний бал постачальника;

β – питома вага критерію;

K_{Π} – значення критерію.

У разі виникнення взаємовигідних умов із постачальником або посередником укладається договір поставки або приймається рішення про

відмову від послуг постачальника. Заключний етап передбачає здійснення контролю над виконанням договірних обов'язків, виконанням строків та якості постачання.

Оптимізація системи управління закупівельною діяльністю є різною для кожного підприємства залежно від потужності виробництва, але може бути представлена схематично так (рис. 3).

Для оцінки ефективності закупівельної діяльності можна використовувати такі показники: рівень затрат на закупівлю матеріальних ресурсів; відсутність збоїв у поставках матеріальних ресурсів та, відповідно, у виробничому процесі; якість продукції, яка надходить на підприємство; показники оборотності оборотних коштів. Інформаційна забезпеченість підприємства, взаємодія структурних підрозділів також є критеріями ефективного ведення закупівельної діяльності. Через складність оцінки, на жаль, досить часто на підприємствах приділяється недостатньо уваги внеску оптимізації управління закупівельною логістикою у загальний обсяг прибутку. Ця сфера потребує дослідження та підвищеної уваги з боку управлінців, що вимагає великих зусиль із боку академічних, дослідницьких, бізнес-співтовариств, але результат може бути істотним.

Висновки і пропозиції. Отже, на машинобудівних підприємствах організаційна структура управління закупівлею буде переважно за

функціональною або матеріальною ознакою. Під час вибору ознаки розподілення праці необхідно враховувати низку чинників, серед яких суттєву роль відіграють масштаби виробництва та широта номенклатури матеріальних ресурсів.

Оптимізація системи управління закупівлею на підприємстві можлива через підвищення надійності постачальників за рахунок зміни системи їх вибору та перегляду заходів за невиконання умов договору поставки. Для здійснення оптимального вибору слід користуватися системою, коли співробітник порівнює умови за такими критеріями: якість товару, ціна товару, територіальна віддаленість та умови оплати.

Оптимізація системи управління закупівельною діяльністю є різною для кожного підприємства залежно від потужності виробництва, але зазвичай вона повинна здійснюватися у декілька етапів: визначення потреб підприємства, визначення вимог до постачальників, аналіз ринку постачальників, оцінювання результату та контроль процесу постачання.

Проведення успішної оптимізації процесу закупівлі на машинобудівних підприємствах дасть змогу зменшити витрати, знизити втрати від поставок товару, що не відповідає асортименту чи обсягу, що знайде відображення в ефективності діяльності підприємства у цілому.

Список використаних джерел:

1. Ballou R. *Business Logistics Management*. New Jersey: Upper Saddle River, 1992.
2. Bowersox D., Closs D. *Logistical Management: The Integrated Supply Chain Process*. McGraw-Hill Companies, 1996. 730 p.
3. Waters D. *Supply Chain Management: An Introduction to Logistics*. Red Globe Press, 2009. 511 p.
4. Heskett J.L. Putting the service-profit chain to work. *Harvard business review*. 1994. Vol. 72. № 2. P. 164–174.
5. Hugos M. *Essential soft supply chain management*. New Jersey: John Wiley & sons, Inc., 2003. 285 p.
6. Костюк Г.В., Гурич Ю.А., Вейнбергер В.В. Концептуальні основи формування логістичної системи підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. № 12.
7. Луценко І.С., Крисак Ж.М. Планування та організація закупівельної логістики як запорука оптимізації витрат виробничого підприємства. *Сучасні підходи до управління підприємством*. 2017. № 2. С. 314–323.
8. Пряхіна К.А. Управління логістикою постачання підприємства: стратегії Lean та Agile. *Інтелект XXI*. 2019. Вип. 5. С. 74–77.
9. Кузнецова М.Н. Анализ логистического менеджмента закупок. *Экономический анализ: теория и практика*. 2015. № 43. С. 43–52.

References:

1. Ballou R. (1992) *Business Logistics Management*. New Jersey: Upper Saddle River.
2. Bowersox D., Closs D. (1996) *Logistical Management: The Integrated Supply Chain Process*. McGraw-Hill Companies.
3. Waters D. (2009) *Supply Chain Management: An Introduction to Logistics*. Red Globe Press.
4. Heskett J.L. (1994) Putting the service-profit chain to work. *Harvard business review*.
5. Hugos M. (2003) *Essentials of supply chain management*. New Jersey: John Wiley & sons, Inc.
6. Kostiuk G., Gurych Y., Veinberger V. (2016) Kontseptualni osnovy formuvannia lohistychnoi systemy pidpryemstva [Conceptual bases of formation of logistics enterprise]. *Effective economy*, № 12.
7. Lutsenko I., Krysak Z. (2017) Planuvannia ta orhanizatsiia zakupivelnioi lohistyky yak zaporuka optyimizatsii vytrat vyrobnychoho pidpryemstva [Planning and organization of procurement logistics as a guarantee of cost optimization of manufacturing enterprises]. *Modern approaches to business administration*, № 2, pp. 314-323.
8. Pryakhina K. (2019) Upravlinnia lohistykoiu postachannia pidpryemstva: stratehii Lean ta Agile [Supply logistics management of enterprise: strategies Lean & Agile]. *Intellect XXI*, vol. 5, pp. 74-77.
9. Kuznetsova M. (2015) Analiz lohysticheskogo menedzhmenta zakupok [Analysis of logistic procurement management]. *Economic Analysis: Theory and Practice*, no. 43, pp. 43-52.

**Почтовюк А. Б.
Бражнікова Т. Н.**

Кременчугський національний університет імені Михайла Остроградського

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКОЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы и подходы ученых к определению понятия «закупочная логистика». Анализ отечественной и зарубежной литературы свидетельствует, что проблеме координации материальных потоков на входе предприятия уделяется недостаточно внимания. Рассмотрены особенности управления закупочной логистикой на предприятиях машиностроения. Определены основные факторы, которые влияют на организационную структуру управления закупкой. Схематически приведен вид процесса закупки материальных ресурсов. Предложено проводить оценку поставщиков через систему критериев сравнений условий предложений. Приведена схема оптимизации системы управления закупкой материальных ресурсов. Определено, что представленная проблема требует дальнейших исследований и повышенного внимания со стороны управленцев и академических сообществ из-за сложности оценки вклада оптимизации закупочной деятельности в общий объем прибыли предприятия.

Ключевые слова: закупочная логистика, материальные потоки, поставщики, машиностроение, организационная структура, системы управления.

**Pochtovyuk Andrii
Brazhnikova Tetiana**

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

IMPROVEMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF PROCUREMENT LOGISTICS AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Summary

The object of the study is procurement logistics at machine-building enterprises. The subject of the study is theoretical conceptions, methodological approaches to the management system of procurement activities, as an important part of logistics under modern conditions of the competition increase in product markets. The goal of this article is to draft proposals for improvement of the management system of procurement logistics, basing on special aspects of procurement activity at machine-building enterprises. The main research methods are analysis, synthesis, the structural and logical analysis that enables solving the set tasks. The theoretical aspects and scientist's approaches to determining of procurement logistics are investigated in the article. The analysis of domestic and foreign literature demonstrates that the problem of material flow coordination is insufficiently explored. The organizational structure of procurement management at machine-building enterprises is built on functional or material features mainly. The main factors influencing over organizational arrangement of procurement management are determined. The scale of production and the variety of material resources play a significant role. It was determined, that along with the organization of procurement management at machine-building enterprises in the form of a specialized unit, the organization of this activity in other units (planning and economic department, financial and legal departments) is also important. The mechanism of procurement of material resources at machine-building enterprises has been carried out. It was proposed to make an assessment of procurement sources basing on the set of criteria of terms of a proposal. The optimization scheme of management of procurement logistics has been presented. Successful optimization of the purchasing process at machine-building enterprises will reduce costs, reduce losses from deliveries of goods, which will be reflected in the efficiency of the enterprise generally. It was determined, that the represented problem requires further research and increased focus on the part of managers and academic communities.

Keywords: procurement logistics, material flow, procurement source, machine-building industry, organizational arrangement, management system.

УДК 334.021.1:658.14.011.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-10>

Тюхтенко Н. А.
Макаренко С. М.
Данько В. В.

Херсонський державний університет

НАЛАГОДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА ДЕРЖАВНИМИ УСТАНОВАМИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Досліджено особливості розвитку системи охорони здоров'я. Встановлено вагомні чинники впливу на кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань у цілому по Херсонській області. Виявлено наслідки введення примусового карантину для національної економіки. Проведено аналіз цінних показників за найважливішими групами лікарських засобів. Визначено вартість мінімально необхідного асортименту лікарських засобів для забезпечення проведення превентивних заходів на підприємствах, організаціях, установах і створення умов праці, спрямованих на утримання поширення гострої респіраторної хвороби COVID-19. Розроблено рекомендації щодо налагодження взаємодії між підприємствами та державними установами щодо оподаткування соціально незахищених верств населення.

Ключові слова: управління, трудові ресурси, система охорони здоров'я, лікарські засоби, податкова соціальна пільга.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки вітчизняні підприємства зіштовхнулися із завданням «виживання» в умовах пандемії COVID-19 та жорсткої конкуренції на ринках виробничих ресурсів та збуту кінцевої продукції. Особливо гостро вказане питання стоїть перед використанням трудових ресурсів та створення належних умов праці для збереження не лише здоров'я, а й, можливо, життя персоналу. Вирішення цієї проблеми змушує по-іншому поглянути на процес організації діяльності на підприємстві та роль персоналу у досягненні поставленої мети. Ключ до вирішення проблеми – нові аспекти політики управління людськими ресурсами та розроблення обґрунтованих пропозицій щодо поліпшення умов праці персоналу з боку держави та підприємства зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження особливостей соціально-економічного розвитку України в умовах пандемії COVID-19 проводили у своїх аналітичних працях як фахівці органів державної влади (Кабінет Міністрів України, Державна служба статистики України), так і представники бізнес-структур і громадських організацій. Проблема ефективності управління в умовах нестабільного внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища розглянута у наукових працях таких авторів, як І.Л. Андреева, А.Г. Ахламов, Н.Л. Курик, Є.О. Капліна, Н.М. Олійник, С.А. Рибачок та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомні напрацювання, залишаються проблеми, що потребують додаткового наукового аналізу, особливо щодо налагодження взаємодії та визначення першочергового комплексу заходів стимулювання господарської діяльності суб'єктів бізнесу для подолання наслідків COVID-19.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення обґрунтованості й наслідків запровадження примусового карантину для вітчизняної економіки, та формування рекомендацій щодо налагодження ефективної взаємодії між підприємствами та державними установами в умовах пандемії COVID-19.

Виклад основного матеріалу. Найбільшою соціальною цінністю в Україні є людське життя. Саме тому органами державної влади та місцевого самоврядування в першу чергу було вжито

низку швидких заходів, спрямованих на утримання розповсюдження гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, шляхом упровадження примусового карантину, збільшення обсягів тестування та підготовки медичної системи до ефективного реагування на зростання кількості інфікованих. Нині медичних потужностей у більшості регіонів України достатньо для того, щоб забезпечити одночасне лікування прогнозованої кількості інфікованих. Органи влади активно працюють над тим, щоб рівень спроможності медичної системи був достатнім у всіх регіонах [1, с. 4].

Під час дослідження особливостей функціонування вітчизняної системи охорони здоров'я на прикладі Херсонської області [2, с. 26; 3; 4, с. 8–9] було встановлено, що, на думку залучених респондентів, найбільший вплив на кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань у загальному підсумку (Y) мають такі показники: індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту (у цінах попереднього року), % (X_1); реальний наявний дохід населення, % до відповідного періоду попереднього року (X_2); економічно активне населення у віці 15–70 років, тис осіб (X_3); кількість лікарняних закладів, од. (X_4); кількість лікарняних ліжок, тис од. (X_5); кількість амбулаторно-поліклінічних закладів, од. (X_6); емність амбулаторно-поліклінічних закладів, відвідувань за зміну, тис (X_7); кількість лікарів усіх спеціальностей, тис осіб (X_8); кількість середнього медичного персоналу, тис осіб (X_9). Разом із тим під час розрахунку коефіцієнтів парної кореляції було виявлено слабкий зв'язок між результативним показником та факторами X_1 і X_7 . Також було виявлено наявність зворотного зв'язку між загальною кількістю вперше зареєстрованих випадків захворювань (Y) та кількістю амбулаторно-поліклінічних закладів (X_6), що пов'язано, передусім, із внесенням змін у структуру функціонування вітчизняних закладів охорони здоров'я та зростанням питомої ваги амбулаторно-поліклінічних закладів з одночасною оптимізацією кількості лікарняних закладів. Зазначене також підтверджується наявністю тісного зворотного зв'язку між кількістю лікарняних закладів (X_4) та кількістю амбулаторно-поліклінічних закладів (X_6) ($r_{x_4x_6} = -0,91219$). Ураховуючи зазначене, фактор X_6 також запропоновано не враховувати під

час побудови прогнозованої моделі розвитку системи охорони здоров'я на прикладі Херсонської області.

Під час перевірки наявності мультиколінеарності було виявлено наявність тісного зв'язку між факторами X_8 та X_9 . Отже, під час побудови прогнозованої моделі запропоновано використовувати об'єднаний показник – кількість лікарів усіх спеціальностей та середнього медичного персоналу.

Отримані результати дали змогу виявити, що найбільший кількісний та якісний вплив на результативний показник (кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тис) мають такі показники: реальний наявний дохід населення, у % до відповідного періоду попереднього року; чисельність економічно активного населення у віці 15–70 років, тис осіб; кількість лікарняних закладів, од.; кількість лікарів усіх спеціальностей та середнього медичного персоналу, тис осіб.

Під час проведення розрахунків коефіцієнтів еластичності встановлено, що найбільший вплив із запропонованих факторів на кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань має показник «чисельність економічно активного населення у віці 15–70 років, тис осіб» (коефіцієнт еластичності дорівнює 0,539498). Зазначене також підтверджує обґрунтованість прийнятого рішення з боку органів влади щодо запровадження примусового карантину для втримання розповсюдження гострої респіраторної хвороби COVID-19.

Водночас упровадження зазначених заходів призвело до призупинення діяльності театрів, кінотеатрів, музеїв, інших культурних і розважальних закладів; спортклубів і фітнес-центрів; закладів громадського харчування (крім роботи на винос і/або доставки); ринків (продовольчих, господарських та будь-яких інших); торговельно-розважальних центрів (крім роздрібною торгівлі в списку дозволеного), а також заборонено проведення масових заходів (концертів, виступів, спортивних змагань). Підприємствам, установам, організаціям, які займаються створенням, переробкою, виготовленням товару, продукції та їх постачанням іншим суб'єктам господарювання або фізичним особам (безпосередньо не здійснюється обслуговування відвідувачів), Постановою Кабінету Міністрів України від 16 березня 2020 р. № 215 «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 11 березня 2020 року № 211» [5] було рекомендовано забезпечити організацію позмінної роботи працівників, а за наявності технічної можливості забезпечити роботу працівників у режимі реального часу через мережу Інтернет. Лише з кінця травня розпочалося поетапне послаблення протиепідемічних заходів у деяких регіонах України.

Як наслідок, упровадження примусового карантину з другої половини березня по травень (червень) поточного року, за прогнозними розрахунками, призведе до падіння ВВП від 4% до 8% за підсумками року порівняно з 2019 р. За прогнозами Міжнародного валютного фонду, падіння світової економіки очікується лише на рівні 3%.

Прогнозоване падіння економіки України пов'язано з глобальними шоками: несприятливою ситуацією на важливих для України сировинних ринках, закриттям товарних ринків для українських експортерів, зміною глобальних виробничих ланцюжків. У підсумку, за прогнозними розрахунками Національного банку України, у 2020 р. може відбутися падіння експорту на 10%, імпорту – на 14,5%, розширення дефіциту бюджету (8% ВВП), зростання рівня безробіття до

9,5%. І це без урахування можливої другої хвилі пандемії COVID-19 восени поточного року [1, с. 4].

Отже, для економічного відновлення та подолання наслідків COVID-19, мінімізації негативного впливу можливої другої хвилі пандемії необхідно першочергово забезпечити налагодження ефективної взаємодії між органами влади, місцевого самоврядування та представниками бізнесу щодо створення належних умов праці для персоналу без погіршення загальних фінансових показників діяльності приватного та державного секторів економіки.

Під час дослідження зміни цінних показників на найважливішу групу лікарських засобів для забезпечення проведення превентивних заходів на підприємствах, організаціях, установах усіх форм власності та для фізичних осіб зокрема (табл. 1) було встановлено, що після стабілізації попиту й пропозиції на зазначеному сегменті ринку, усунення панічних настроїв серед населення та запровадження додаткового контролю з боку органів державної влади відбулося зниження мінімальної ціни реалізації лікарських засобів за основною номенклатурою продукції для задоволення першочергових потреб соціально незахищених верств населення.

Відсоток зниження ціни реалізації становив від 0,43% (кислота аскорбінова, таблетки по 25 мг, № 10) до 64,39% (медична маска одноразова). Водночас суттєво зросла вартість хлоргексидину (розчин для зовнішнього застосування, 0,05%, по 100 мл у флаконах) на 3,44 грн, або на 63,59%.

Під час дослідження верхньої цінової межі реалізації найважливіших лікарських засобів в умовах пандемії COVID-19 було виявлено коливання ціні від зниження на 34,9% (рукавички медичні латексні припудрені, стерильні, імпортні) до зростання у 2,1 рази (азитроміцин, таблетки, вкриті плівковою, оболонкою по 500 мг, № 3, імпортні).

Під час визначення вартості закупівлі мінімально необхідного асортименту лікарських засобів (рукавички нітрилові нестерильні, медичні маски одноразові, «Бланідас актив» флакони по 1000 мл, АХД-2000) для підприємства із середньообліковою чисельністю працівників 400 осіб, що працює вісім годин на добу, 252 дні за рік, було встановлено, що вартість засобів варіюватиме від 4,1 млн грн (або 5,1 грн/особу за годину праці, мінімальна межа цін) до 14,7 млн грн (18,2 грн/особу за годину праці, максимальна межа цін). Порівняно з мінімально встановленим погодинним розміром заробітної плати [7] додаткові витрати на закупівлю мінімально необхідного асортименту лікарських засобів становитимуть від 18% до 64,3%. Зазначене може призвести до можливого зменшення рівня оплати праці персоналу, що в умовах зростання рівня цін зумовить зниження купівельної спроможності населення. За принципом зворотного зв'язку вказане також призведе до зменшення обсягів сплати єдиного соціального внеску до Пенсійного фонду України, податку на доходи фізичних осіб, військового збору. За зниження загального попиту на продукцію й послуги відбудеться не лише зменшення сплати податку на додану вартість, єдиного податку для платників третьої групи, що використовують спрощену систему оподаткування, а й у разі перевищення пропозиції над попитом суб'єкти бізнесу можуть отримати мінімальний або від'ємний фінансовий результат, тим самим зменшуючи обсяги сплати податку на прибуток.

**Дослідження зміни цінових показників на найважливішу групу лікарських засобів
(на прикладі Херсонської області)**

Найменування лікарського засобу	Станом на 08.04.2020		Станом на 25.05.2020		Відхилення, %	
	мінімальна вартість, грн	максимальна вартість, грн	мінімальна вартість, грн	максимальна вартість, грн	від мінімальної вартості	від максимальної вартості
Цефтриаксон, по 1,0 у флаконах № 1	15,65	18,86	14,6	20,51	-6,71	8,75
	26,42	115,47	24,52	107,78	-7,19	-6,66
Азитроміцин, по 500 мг № 3	49,59	97,75	43,1	111,1	-13,09	13,66
	46,29	97,75	42,22	204,62	-8,79	109,33
Флуконазол, 200 мг/100 мл	95,5	123,76	39,5	124,35	-58,64	0,48
	80	122,85	81	95,5	1,25	-22,26
РІНГЕРА ЛАКТАТ РОЗЧИН, по 400 мл у флаконах	28,28	42,6	27,26	45,58	-3,61	7,00
НАТРІЮ ХЛОРИДУ РОЗЧИН, 0,9% по 200 мл у флаконах	12,51	15,4	11,2	16,34	-10,47	6,10
БОЛ-РАН, 10	26,67	35	27	35,5	1,24	1,43
КОРДАРОН, 50 мг/мл ампули № 6	276	293,75	228,01	278	-17,39	-5,36
ПАРАЦЕТАМОЛ, по 500 мг № 10	16,75	18,5	11,85	18,6	-29,25	0,54
АНАЛЬГІН, по 0,5 г по 10 таблеток	5,9	8,64	5,7	16	-3,39	85,19
ТЕМПАЛГІН, 10	33,8	48	25,95	46	-23,22	-4,17
НІМЕСИЛ, 100 мг/2 г по 2 г в однодозовому пакеті	10,06	13,75	9,23	13,75	-8,25	0,00
Преднізолон, 30 мг/мл, по 1 мл в ампулі № 3	39,65	45,58	39,81	84	0,40	84,29
КИСЛОТА АСКОРБІНОВА, по 25 мг № 10	4,65	6,25	4,63	6,74	-0,43	7,84
Амброксол, по 30 мг № 20	6,72	15,46	6,5	16	-3,27	3,49
	41,15	44,43	41,15	66,22	0,00	49,04
Етанол, 70% по 100 мл у флаконах	25,75	36,02	22,97	36	-10,80	-0,06
Етанол, 96% по 100 мл у флаконах	31,2	43	25	43	-19,87	0,00
ХЛОРГЕКСИДИН 0,05% по 100 мл у флаконах	5,41	27,8	8,85	27,82	63,59	0,07
Рукавички нітрилові нестерильні	3	8	3,06	12,75	2,00	59,38
	3,4	5,5	1,71	8,71	-49,71	58,36
Рукавички медичні латексні припудрені стерильні	5,9	7,8	3,86	15,48	-34,58	98,46
	2	17,25	1,95	11,23	-2,50	-34,90
медична маска одноразова	14,04	17,3	5	25	-64,39	44,51
Бланідас актив флакони по 1000 мл	385,24	386,9	321,03	385,24	-16,67	-0,43

Джерело: складено та розраховано на основі [6]

Відсутність додаткових джерел фінансування для створення належних умов праці підтверджується й проведеним аналізом умов праці працівників у 2019 р. [8]. Встановлено, що основними пільгами та компенсаціями за роботу зі шкідливими умовами праці є отримання додаткових відпусток відповідно до рішень Кабінету Міністрів України (21,3%), доплати за умови праці (20,7%) та отримання молока або інших рівноцінних харчових продуктів (9,5%). Указані доплати та компенсації здійснюються згідно з чинними нормативно-правовими актами. Водночас за особистою ініціативою підприємства та згідно з колективним договором у середньому лише 2% працівників можуть отримати додаткові відпустки та 2,5% скорочений робочий тиждень. Це свідчить про низьку плато-

спроможність бізнесу (особливо на підприємствах промисловості) щодо можливого надання компенсаційних виплат у зв'язку з роботою персоналу у шкідливих умовах праці. І це не враховуючи той факт, що за підсумками 2019 р. лише 834,4 тис осіб були офіційно зайняті на роботах зі шкідливими умовами праці, що становить близько 5% від середньої кількості економічно активного населення у віці 15–70 років.

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» [9] внесено зміни щодо визначення об'єкта оподаткування податком на неру-

Таблиця 2

Удосконалений механізм оподаткування соціально незахищених верств населення у 2020 р. (проект)

Назва показника	Нарахована заробітна плата (X), грн		
	X<3149	3149< X ≤6610	6610<X≤10497
Відсоткова ставка ПДФО, %	0	18	18
Розмір податкової пільги при сплаті ПДФО, грн	3149	3149+ 0,5*4723	3149
Розмір ПДФО, грн	0	(X-0,5*4723-3149)*0,18	(X-3149)*0,18

Джерело: складено та розраховано на основі [11, с. 102]

хоме майно, відмінного від земельної ділянки, а також передбачено надання пільг щодо плати за землю (земельний податок та орендна плата за земельні ділянки державної та комунальної власності), єдиного соціального внеску до Пенсійного фонду України (для фізичних осіб – підприємців, членів фермерського господарства, осіб, які провадять незалежну професійну діяльність, а також платників, які не отримували дохід (прибуток) у звітному кварталі або окремому місяці звітного кварталу) та інших преференцій.

Разом із тим в умовах зростання обсягу витрат на проведення превентивних заходів щодо втримання можливого розповсюдження COVID-19 доцільно було б розглянути зарубіжний досвід щодо запровадження додаткових податкових соціальних пільг під час сплати податку на доходи фізичних осіб для забезпечення захисту соціально незахищених верств населення.

Так, ураховуючи результати попередніх досліджень [10, с. 206; 11, с. 101], для працівників, розмір заробітної плати яких не перевищує розмір середньомісячної заробітної плати за підсумками попереднього календарного року по Україні у цілому, доцільно було б забезпечити запровадження:

– неоподаткованого розміру заробітної плати у розмірі 30% від середньомісячної заробітної плати за підсумками попереднього календарного року (у 2020 р. – 3 149 грн);

– встановлення зв'язку під час визначення граничного розміру доходу, до якого може застосовуватися використання податкової соціальної пільги, та розміру податкової соціальної пільги з розміром мінімальної заробітної плати на 1 січня звітного року. Тобто граничний розмір доходу в 2020 р. становитиме 6 610 грн, сума податкової пільги розраховуватиметься в пропорційному еквіваленті до 4 723 грн. Удосконалений механізм оподаткування соціально незахищених верств населення наведено в табл. 2.

Під час апробації наданих рекомендацій на промислових підприємствах Херсонської області встановлено, що для соціально незахищених пра-

цівників, середній розмір нарахованої заробітної плати яких не перевищує 7 тис грн, упровадження зазначених рекомендацій дало б змогу збільшити розмір «чистої» заробітної плати в середньому на 17% за незмінного фонду оплати праці на підприємствах у цілому.

Зазначене дало б змогу керівництву промислових підприємств виділити додаткові джерела фінансування для створення належних умов праці та запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19) без погіршення загального фінансового стану як працівників, так і підприємства у цілому.

Висновки і пропозиції. Результати проведених досліджень свідчать, що найбільший вплив на кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань має показник «чисельність економічно активного населення у віці 15–70 років, тис осіб» (коефіцієнт еластичності дорівнює 0,539498). Зазначене підтверджує обґрунтованість прийнятого рішення з боку органів влади щодо запровадження примусового карантину для втримання розповсюдження гострої респіраторної хвороби COVID-19.

Обґрунтовано, що для економічного відновлення та подолання наслідків COVID-19, мінімізації негативного впливу можливої другої хвилі пандемії необхідно першочергово забезпечити налагодження ефективної взаємодії між органами влади, місцевого самоврядування та представниками бізнесу щодо створення належних умов праці для персоналу без погіршення загальних фінансових показників діяльності приватного та державного секторів економіки. Запропоновано здійснювати більш ефективну дискреційну фіскальну політику, спрямовану на зниження податкового навантаження під час формування фонду оплати праці соціально незахищених працівників. Зазначене дало б змогу керівництву суб'єктів бізнесу виділити додаткові джерела фінансування для створення належних умов праці та запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19) без погіршення загального фінансового стану як працівників, так і підприємства у цілому.

Список використаних джерел:

1. Програма стимулювання економіки для подолання наслідків COVID-19: *Економічне відновлення: інформаційно-аналітичні матеріали*. URL : <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/18%20-%20Department/Prezentacii/Programa%20Ekonomichne%20stymyluvannia/progr-covid19-analytics.pdf> (дата звернення: 29.05.2020).
2. Makarenko S., Danko V. Research of the specific development of the health care system in Ukraine. *Green, Blue & Digital Economy Journal*. 2020. Vol. 1. № 1. P. 24–30.
3. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 29.05.2020).
4. Formation of an Innovative Competitiveness Management System of the Enterprise: On the Case of Ukraine's Healthcare / S. Makarenko et al. *Journal of Economics and Management Sciences*. 2020. Vol. 3. № 1. P. 1–12.
5. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 11 березня 2020 року № 211 : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 березня 2020 р. № 215. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/215-2020-%D0%BF> (дата звернення: 29.05.2020).
6. Моніторинг цін. *Державна служба з лікарських засобів та контролю за наркотиками у Херсонській області*. URL : <http://dls.gov.ua/%D1%85%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0-%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C/> (дата звернення: 25.05.2020).
7. Про Державний бюджет України на 2020 рік : Закон України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20> (дата звернення: 29.05.2020).

8. Умови праці працівників у 2019 році : статистичний збірник. URL : http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/05/zb_upr_2019.pdf (дата звернення: 29.05.2020).
9. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19) : Закон України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-IX> (дата звернення: 29.05.2020).
10. Макаренко С.М., Капліна Є.О., Олійник Н.М. Удосконалення податкової політики як основи гармонізації взаємовідносин між державою та суб'єктами господарювання. *Економічні інновації*. 2017. Вип. 64. С. 203–208.
11. Рибачок С.А., Макаренко С.М. Формування оптимального податкового навантаження як основи виплати гідної заробітної плати працівникам підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2017. № 14/2. С. 99–102.
12. Innovative development of the regions: cooperation between enterprises and state institutions / N. Tyukhtenko et al. *Marketing and Management of Innovations*. 2019. № 3. P. 354–365.
13. Андреева И.Л. Модель оптимизации внедрения результатов научной деятельности в практику здравоохранения. *Вестник Волгоградского государственного медицинского университета*. 2009. № 4. С. 23–29.
14. Ахлaмов А.Г., Кусик Н.Л. Економіка та фінансування охорони здоров'я : навчально-методичний посібник. Одеса, 2011. 134 с.

References:

1. Prohrama stymuliuвання ekonomiky dlia podolannya naslidkiv COVID-19: «Ekonomiche vidnovlennia»: informatsiino-analitychni materialy [Economic stimulus program to overcome the consequences of COVID-19: «Economic Recovery»: information and analytical materials]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/18%20-%20Department/Prezentacii/Programa%20Ekonomiche%20stymyluvannia/progr-covid19-analytics.pdf> (accessed 29 May 2020).
2. Makarenko S., Danko V. (2020). Research of the specific development of the health care system in Ukraine. *Green, Blue & Digital Economy Journal*. Vol. 1 No. 1. P. 24–30.
3. *State Statistics Service of Ukraine*. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 29 May 2020).
4. Makarenko S., Oliinyk N., Danko V., Kaplina Y. Formation of an Innovative Competitiveness Management System of the Enterprise: On the Case of Ukraine's Healthcare. *Journal of Economics and Management Sciences*. 2020. Vol. 3, № 1, P. 1–12.
5. Pro vnesennia zmin do postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 11 bereznia 2020 roku № 211 [On amendments to the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of March 11, 2020 № 211]: postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16 bereznia 2020 roku № 215. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/215-2020-%D0%BF> (accessed 29 May 2020).
6. Monitorynh tsin [Price monitoring]. Derzhavna sluzhba z likarskykh zasobiv ta kontroliu za narkotyky u Khersonskii oblasti. Available at: <http://dls.gov.ua/%D1%85%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0-%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C/> (accessed 25 May 2020).
7. Pro Derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2020 rik [About the State Budget of Ukraine for 2020]: Zakon Ukrainy. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20> (accessed 29 May 2020).
8. Umovy pratsi pratsivnykiv u 2019 rotsi [Employees' working conditions in 2019]: statystychnyi zbirnyk. Available at: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/05/zb_upr_2019.pdf (accessed 29 May 2020).
9. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta inshykh zakoniv Ukrainy shchodo pidtrymky platnykiv podatkiv na period zdiisnennia zakhodiv, spriamovanykh na zapobihannia vynyknenniu i poshyrenniu koronavirusnoi khvoroby (COVID-19) [On Amendments to the Tax Code of Ukraine and Other Laws of Ukraine Concerning Support to Taxpayers for the Period of Measures Aimed at Preventing the Occurrence and Spread of Coronavirus Disease (COVID-19)]: Zakon Ukrainy. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-IX> (accessed 29 May 2020).
10. Makarenko S.M., Kaplina Ye.O., Oliinyk N.M. (2017). Udokonalennia podatkovoi polityky yak osnovy harmonizatsii vzaemovydosyn mizh derzhavoiu ta subiektamy hospodariuvannia [Improving tax policy as the basis of harmonization of relations between the state and business entities]. *Ekonomiczni innovatsii*. Odesa: Instytut problem rynku ta ekonomiko-ekolohichnykh doslidzhen NAN Ukrainy, vol. 64, pp. 203–208.
11. Rybachok S.A., Makarenko S.M. (2017). Formuvannia optymalnoho podatkovoho navantazhennia yak osnovy vyplaty hidnoi zarobitnoi platy pratsivnykam pidpriemstv [Forming of optimal tax burden as a basis for payment of respectable salary to the employees of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo»*. vol. 14/2, pp. 99–102.
12. Tyukhtenko N., Makarenko S., Oliinyk N., Gluc K., Portugal Ed., & Rybachok S. Innovative development of the regions: cooperation between enterprises and state institutions. *Marketing and Management of Innovations*. 2019. № 3, P. 354–365.
13. Andreeva Y.L. (2009). Model optymizatsiyi vnedrennia rezultatov nauchnoi deiatelnosti v praktyku zdravookhranennia [A Model for Optimizing the Implementation of Scientific Results in Health Care Practice]. *Volgograd Bulletin. state honey. universities*, vol. 4, pp. 23–29.
14. Akhlamov A.H., Kussyk N.L. (2011). Ekonomika ta finansuvannia okhorony zdorovia : navch.-metod. posib. [Health Economics and Financing: A Learning Method. tool.]. Odessa (in Ukrainian)

Тюхтенко Н. А.
Макаренко С. Н.
Данько В. В.

Херсонский государственный университет

НАЛАЖИВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ГОСУДАРСТВЕННЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

Резюме

Исследованы особенности развития системы здравоохранения. Установлены весомые факторы влияния на количество впервые зарегистрированных случаев заболеваний в общей сложности по Херсонской области. Выявлены последствия введения принудительного карантина для национальной экономики. Проведен анализ ценовых показателей по важнейшей группе лекарственных средств. Определена стоимость закупки минимально необходимого ассортимента лекарственных средств для обеспечения проведения превентивных мероприятий на предприятиях, организациях, учреждениях и создания условий труда, направленных на удержание распространения острой респираторной болезни COVID-19. Разработаны рекомендации по налаживанию взаимодействия между предприятиями и государственными учреждениями относительно налогообложения социально незащищенных слоев населения.

Ключевые слова: управление, трудовые ресурсы, система здравоохранения, лекарственные средства, налоговая социальная льгота.

Tyukhtenko Nataliya
Makarenko Serhii
Danko Vladyslav

Kherson State University

ESTABLISHING EFFECTIVE INTERACTION BETWEEN ENTERPRISES AND STATE INSTITUTIONS IN THE CONVENTION OF THE COVID-19 PANDEMIC

Summary

In modern conditions, the priority task for Ukraine is the institutional transformation of the economy, the main purpose of which is to ensure sustainable socio-economic development. Healthcare is one of the most important elements of social infrastructure of society. Its functioning ensures the reproduction of human potential, determines the ability of the national economy as a whole in the long term to respond promptly to changes of the business environment. The construction of prognostication scenarios for the development of health care for the example of Kherson region (Ukraine) revealed the most important factors that have a significant impact on the overall outcome – the number of first reported cases of diseases in the total in the region. According to the views of the involved experts, considering the level of correlation, the following indicators are most influential: the real disposable income of the population, the economically active population aged 15–70 years, the number of hospitals, the number of doctors of all specialties and the average medical staff. It is established that in the short term the number of economically active population aged 15–70 years and the number of doctors of all specialties and medical staff have a significant impact on the number of first registered cases of diseases. The consequences of the introduction of forced quarantine for the national economy have been identified. There were worked out proposals on taxation of disadvantaged groups of employees at manufacturing enterprises and on growth of “clean” wage as a result of taking the following measures: non-taxable 30% of the average wage; establishment of connection of the marginal level of income to which the social tax concession may be applicable and of the social tax concession level, with the minimum wage level determined as of 1 January of financial year. This would allow the management of business entities to identify additional sources of funding to create appropriate working conditions and prevent the emergence and spread of coronavirus disease (COVID-19) without deteriorating the overall financial condition of both employees and enterprises in general.

Keywords: management, labor resources, healthcare system, medicines, social tax concession.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 331.101.3:334.012.64:332

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-11>

Ткаченко Н. Е.
Дрожжин Д. Ю.
Моргачов І. В.

Східноукраїнський національний університет імені В. І. Даля

МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ВИБОРУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РІВНІ РЕГІОНУ

Досліджено мотиваційні чинники та умови, що сприяють підприємництву, особливості мотиваційної спрямованості та відмінні характеристики підприємців, на основі узагальнення яких обґрунтовано складові елементи мотиваційного механізму вибору підприємницької діяльності. Сформований механізм у своєму складі включає: елементи, що зумовлюють формування типологічних особливостей внутрішньої мотиваційної спрямованості підприємця; елементи, які враховують особливості ділової поведінкової активності та реакцію на несприятливі стани, що виникають у процесі підприємницької діяльності людини; елементи, які стимулюють активність підприємця, та елементи, що сприяють тривалому здійсненню підприємницької діяльності, такі як забезпечення результативності, задоволеності та стійкого інтересу до підприємницької діяльності. На основі використання механізму вибору підприємницької діяльності запропоновано стимулюючі та підтримуючі заходи, що спрямовані на активізацію молодіжного підприємництва на рівні регіону.

Ключові слова: мотиваційний механізм, активізація, молодіжне підприємництво, підприємницька діяльність, інструмент, регіон.

Постановка проблеми. Підприємці відіграють ключову роль у сучасних умовах розвитку економік різних країн світу. Країни, в яких вище відсоток підприємців, більш динамічно розвиваються, зростають їхні економічні показники, поліпшується рівень життя населення. Тож підприємництво в сучасних умовах розвитку економіки України та її регіонів надає унікальні можливості для підвищення добробуту і забезпечення життєздатного середовища для вітчизняного суспільства та населення різних регіонів країни.

В Україні розвиток малого і середнього бізнесу (МСБ) знаходиться на початковому етапі. Згідно зі статистикою ЕВА (European Business Association) в Україні, у країнах із розвинутою ринковою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50% населення працездатного віку (країни ЄС), а іноді може наблизитися і до 80% (Японія). Тоді як в Україні цей показник становить лише 9%. Отже, підприємницька активність має значний потенціал до зростання, якщо порівнювати його із зарубіжними країнами [1].

Значний потенціал українців щодо підприємництва підтверджують і результати опитування, проведеного «Рейтингом». За останні п'ять років в Україні більше ніж у півтора рази зріс запит на заняття підприємництвом, про це свідчать результати опитування, проведеного «Рейтингом». Серед тих, хто хотів би мати власну справу, зросла оцінка перспектив на старт власного бізнесу у найближчому майбутньому. Сьогодні 22% тих, хто бажав би займатися підприємництвом, заявили про значні шанси у відкритті бізнесу в найближчий час (у минулих опитуваннях таких респондентів було не більше 6%). Найбільше тих, хто хотів би стати підприємцем, – серед молодих опитаних: майже три чверті виявляють готовність займатися власним бізнесом. Також більше

прагнення до підприємництва проявляють чоловіки, працюючі, більш заможні та освічені респонденти [2].

Молодь має значний потенціал до здійснення підприємницької діяльності. Дана соціальна група здатна швидко реагувати на будь-які зміни в суспільному середовищі й ефективно до них пристосовуватися. Молоді люди частіше за представників інших вікових груп готові йти на ризик і застосовувати нестандартні підходи до вирішення складних ситуацій у бізнесі. Розширення шарку молодих підприємців як основи середнього класу є найважливішим стратегічним завданням прискореного економічного розвитку країни і досягнення соціальної стабільності.

Однак слід зауважити, що позитивне ставлення до підприємництва та бажання займатися підприємницькою діяльністю, яке спостерігається серед молоді, не є запорукою того, що всі схильні до підприємництва молоді люди втілять це бажання. Наявність бажання далеко не завжди призводить до дій та до результату, зокрема це стосується підприємницької діяльності також, адже це складний та багатогранний вид діяльності, котрий потребує розвитку як необхідних якостей, так і наявності певних мотивуючих умов та відповідної мотиваційної спрямованості у людини. До того ж узагалі для людини простіше працювати найманим працівником, аніж брати відповідальність на себе за власний бізнес, за інших людей, що працюватимуть у підприємця, ризикувати як власним капіталом, так і залученими коштами.

Таким чином, підприємницька діяльність повинна бути достатньо мотивованою для того, щоб відбутися, та, відповідно, необхідно враховувати та впливати на ті сили, що спонукають людину до підприємництва, та створювати умови, які б активізували діяльність потенційного підприємця в напрямі зайняття підприємницькою діяльністю

на рівні регіону та місцевих органів влади. Формування майбутнього підприємця повинно розпочинатися ще зі шкільної підготовки та продовжуватися в подальших закладах отримання середньої та вищої професійної освіти і, безумовно, підтримуватися відповідними державними й недержавними інституціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У літературних джерелах достатньо багато уваги приділяється дослідженню питань становлення, функціонування і розвитку сфери малого підприємництва, формуванню його інноваційного потенціалу. Ціла низка науковців, зокрема О. Амоша, В. Геєць, В. Бондаренко, М. Бутко, З. Варналій, В. Василенко, Б. Данилишин, Т. Дудар, В. Захарченко, В. Збарський, С. Кваша, М. Козоріз, І. Комарницький, В. Кредісов, Ю. Лупенко, М. Малік, А. Мельник, В. Худолій, Л. Чернюк, М. Чумаченко, А. Чухно та ін., проводили дослідження в даному напрямі. Наукові основи забезпечення ефективного функціонування сфери малого підприємництва на регіональному рівні висвітлено в публікаціях І. Баланюка, В. Варцаби, Л. Газуди, В. Готри, Б. І. Дяченко, Л. Ковальської, М. Лендела, А. Ковальова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, на жаль, наукова проблема щодо активізації підприємницької діяльності на основі формування мотивуючих умов та підтримки мотиваційної спрямованості у підприємців, у тому числі з використанням різних засобів стимулюючого впливу на регіональному рівні, є мало дослідженою. Так, певні аспекти мотивації до підприємництва, зокрема відношення підприємців до своєї економічної діяльності і задоволеності нею, досліджували такі вчені, як Е.В. Безпам'ятних, С.В. Рудакова, Е.Б. Филінкова, мотиваційно-ціннісні аспекти підприємницької діяльності досліджував Д.Г. Мартюшев. Дослідження мотиваційного механізму підприємницької діяльності як умови ефективного інкубування бізнесу в національній економіці проводили такі вчені, як Л.В. Проданова, О.В. Котляревський. Попри те, що феномен підприємництва вивчається з різних боків, спостерігається дефіцит досліджень у напрямі мотиваційного забезпечення активізації молодіжного підприємництва на рівні регіону, тому вибраний напрям дослідження вбачається актуальним.

Мета статті. В основі вибору такого виду діяльності людини, як підприємницька, знаходяться певні психологічні механізми, зокрема мотиваційні, що дають змогу зрозуміти та змодельювати основні рушійні сили і чинники, які впливають та зумовлюють поведінку людини щодо зайняття підприємництвом. У межах даного дослідження передбачається доцільним дослідити мотиваційний механізм вибору підприємницької діяльності, на основі якого визначити можливості впливу на потенційних підприємців у цілях створення підтримуючих та мотивуючих умов, що сприятимуть розвитку підприємництва на рівні регіону за участю інституцій підтримки малого молодіжного підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Формування мотиваційного механізму вибору підприємницької діяльності потребує дослідження його складників у цілях визначення можливостей впливу на мотивацію підприємців та потенційних підприємців, формування сприятливих мотиваційних умов для розвитку підприємництва на рівні регіону. Урахування складників механізму дасть змогу

більш обґрунтовано використовувати мотиваційні можливості впливу на потенційних підприємців. Подальше дослідження побудовано на визначенні кожного елемента механізму, його характеристик та місця у мотивованому виборі підприємницької діяльності людиною.

З урахуванням того, що не всі люди є схильними та здатними до підприємницької діяльності, виникає питання, які типологічні особливості є характерними для підприємців.

Першим елементом механізму, що входить до складу типологічних особливостей підприємця, є здатність до підприємництва. Безумовно, більш схильними та мотивованими до підприємницької діяльності є люди, що наділені здатністю до підприємництва.

Підприємництво як професія відрізняється від інших професій саме тим, що для успішної діяльності підприємцям необхідно бути підприємливими. Підприємливість робить професію підприємця неповторною, самобутньою, своєрідною. Здатність до заповзятливої поведінки створює передумову успішної професійної діяльності саме у сфері підприємництва. Вона лежить в основі професійного покликання підприємців як людей, що володіють талантами у своїй професійній діяльності. Підприємці повинні бути здатними активно підпорядковувати наявні у них переваги і конкурентні переваги інтересам справи [3].

Здатність людини діяти активно становить ключову професійно значущу здатність підприємців. За допомогою підприємливості всі професійно значимі для підприємництва здібності, схильності та особистісні якості використовуються людиною в інтересах справи. Бути здатним до здійснення заповзятливих дій означає володіти задатками, талантами до реалізації власної підприємливості як ключової властивості свого трудового ресурсу. Завдяки заповзятливості підприємці виявляють у собі такі якості, як мудрість і винахідливість, здатність налагоджувати вигідні бізнес-комунікації, маневрувати ресурсами, проявляти стратегічну, тактичну і ситуативну гнучкість у справах, вести конкуренцію. Здатність бути проникливим, помічати те, що не бачать інші, помічати це швидше і повніше за інших застосовується, насамперед, у виявленні наявності або відсутності попиту, ресурсів, пропозицій. Здатність помічати часто зумовлює наявність здатності передбачати, вгадувати динаміку бізнес-процесів.

Здатність помічати і передбачати включає проникливість у виявленні в собі й оточенні, а також у подіях типових (тривіальних, банальних) і особливих (нетривіальних, самобутніх) рис, які могли б знадобитися для користі справи. Вони включають проникливість в оцінках необхідності, корисності, цінності власних і чужих результатів діяльності. Також вони включають проникливість у питаннях вигоди: власної, клієнтів, постачальників, партнерів, конкурентів, держави.

Для підприємців є характерними свобода вибору і пошук способів економічних дій; переважна орієнтація на власну мету, ігнорування тиску групи, ситуативних чинників. Цьому сприяють наявність таких особливостей особистості, як поле-незалежність, внутрішній локус контролю. Серед підприємців краще адаптуються у світі комерції ті, у кого домінує спрямованість на справу над спрямованістю на спілкування і на себе [4].

Мотиваційна спрямованість людини, здатної до підприємництва, підкріплюється певними потре-

бами та мотивами. Потреба займатися підприємництвом утілює у собі цілу низку потреб, які людина намагається задовольнити, займаючись підприємницькою діяльністю. Отже, виникає питання, які саме потреби повинні домінувати в ієрархії потреб людини, схильної до підприємництва, і що, власне, є двигуном у започаткуванні власної справи.

Потребу в підприємстві визначають як потребу, пов'язану із самоактуалізацією підприємця, яку людина розуміє як безперервну реалізацію потенційних можливостей, здібностей, як учинення своєї місії, покликання, як більш повне пізнання. Для підприємця важливо зрозуміти, чого саме він намагається досягнути у сфері підприємства, яку саме ціль та яку підприємницьку ідею буде покладено в основу здійснення підприємницької діяльності. Безумовно, важливою умовою успіху підприємницької ідеї є її корисність для суспільства, до того ж це є важливим і для забезпечення задоволеності підприємця від здійснення даної діяльності [4].

Як відзначають діючі підприємці, в основі започаткування ними підприємницької діяльності знаходилися матеріальні потреби. 2/3 підприємців схильні принижати значення економічної мотивації, проте явно відзначали вплив більш простої потреби – заробити на життя [5].

Серед домінуючих потреб підприємців достатньо часто виділяють потребу в незалежності, яка визначається як небажання людини працювати на інших, намагання самостійно розпоряджатися своїм часом та ресурсними можливостями.

Підприємці, чий вибір підприємницької діяльності заснований на позитивній мотивації (прагнення до самоактуалізації та незалежності), мають більше шансів досягти успіху, ніж ті, чий вибір має вимушений характер, пов'язаний із незадоволеністю своїм матеріальним становищем, обмеженою самостійністю і почуттям непотрібності самостійної роботи [5].

Мотив досягнення є найбільшим спонуканням до бізнесу, а підприємців визначають як людей, здатних брати на себе високу відповідальність. У лабораторних дослідженнях Д. Мак-Клеланд вимірював різні рівні мотиву досягнення, і серед них підприємці характеризувалися найвищими. Важливим для забезпечення мотиву досягнення є три умови виникнення: індивіди повинні бути готові взяти на себе всю відповідальність за кінцевий результат справи; необхідно мати чітке уявлення про те, чим закінчиться справа, щоб знати, випробуватиме індивід успіх або поразку; удача повинна бути зримою, а її шлях пошуку – помірно ризикованим [6].

Щодо основних мотивів до підприємницької діяльності, то серед них визначають такі, як бажання незалежності та самостійності у роботі, можливість реалізувати свої здібності, матеріальна забезпеченість, корисність роботи для інших людей, авторитет у оточуючих, можливість спілкуватися з інтересними людьми. Зміст кожного із цих мотивів може проявлятися у двох різних формах: як позитивне намагання до реалізації своїх спонукань і як прагнення усунути несприятливі умови життєдіяльності, що викликають незадоволеність людини. Проте для підприємців є характерним прагнення боротися і перемагати, переважання мотиву досягнення над мотивом збігання невдачі [4].

Потенційні підприємці по-різному оцінюють значимість та мають різні ключові очікування

щодо підприємництва. Так, опитування, яке проводилося серед потенційних підприємців, показало, що ключовими очікуваннями від запуску своєї справи вітчизняними підприємцями залишаються «перспектива додаткового доходу» (31%) і «можливість реалізувати свої ідеї» (22%). Більшість опитаних вважає, що підприємцями стають ті, хто «любить керувати» (78%), «хоче насолоджуватися життям» (77%) і «любить вражати» (72%). Для порівняння: у світі лідирує показник «прагнуть вивчати нове» (84% у світі проти 65% в Україні) [7].

Слід зауважити, що між мотиваційною спрямованістю жінок та чоловіків до підприємництва існують певні відмінності, що теж необхідно враховувати. Так, за даними щорічного глобального дослідження підприємництва Amway (AGER), відмітно визначається гендерний дисбаланс. Чоловіки продемонстрували більш високий рівень індексу підприємницької активності (50) порівняно з жінками (41). Особливості визначено у бажанні почати свій бізнес (жінки – 43%, чоловіки – 52%) і впевненості у власних силах (жінки – 34%, чоловіки – 47%) [8].

Підприємництво як особливий тип господарської поведінки передбачає суцільність в одній особі власника і керівника фірми та підвищений рівень господарського ризику на всіх стадіях підприємницької діяльності. Тому стосовно підприємницької діяльності, яка схожа з управлінською в багатьох аспектах, також існують певні стереотипи, відповідно до яких вважаються більш схильними до підприємництва чоловіки.

Слід зауважити, що у деяких людей, особливо у жінок, існує мотив уникнення успіху, тому що вони бояться негативних наслідків, передусім соціального відкидання за свої кар'єрні успіхи. Цей мотив виникає й у чоловіків, й у жінок у ситуаціях, коли їхній професійний вибір не відповідає традиційним статеворолевим представленням суспільства. Так, роль підприємниці для жінок є привабливою, проте нетрадиційною. Наслідком впливу мотиву уникнення є те, що достатньо мала частка жінок в Україні взагалі розглядає підприємництво як вид зайнятості для себе. Більшість представниць прекрасної статі досі живуть під впливами соціальних стереотипів про «завдання жінки на цьому світі» та її можливості.

Якщо розглядати ієрархія мотивів жінки до відкриття власного бізнесу, то вони будуть розташовуватися так (за спаданням): самореалізація, інтерес, матеріальний складник; турбота про рідних; професійне зростання; самоствердження. Так, схильними до самореалізації у підприємстві виявилось 40% жінок; інтерес до певного виду підприємництва домінує у 35%; для 30% прекрасної половини найважливішу роль відіграють мотиви, спрямовані на матеріальну надійність та гроші; 25% жінок займаються підприємництвом, тому що важливою для них є турбота про тих, хто поруч; лише 20% жінок мають можливість отримати професійне зростання у підприємстві. Вельми скромну позицію в системі мотивів жінок-підприємців займає мотив самоствердження, що відрізняє жіночу мотивацію від чоловічої. Матеріальний інтерес завжди змагається з особистісними мотивами і якщо перемагає, то, як правило, в разі загострення страху за фінансове благополуччя тих, хто знаходиться поруч. Дослідження показали, що чим вище самооцінка і задоволеність тим, що відбувається, тим нижчу сходинку займають гроші. Отже, є відсоток жінок, які стають

професіоналами у своїй сфері та дійсно морально готові до підприємництва. Вони хочуть започаткувати успішне підприємництво, яке можна буде поєднувати із сім'єю [9].

Важливою умовою здійснення підприємницької діяльності є наявність ділової активності у людини. Тип ділової поведінкової активності людини виділено як елемент досліджуваного механізму. Серед підприємців, які мають відповідні потреби і мотиви, а також характеризуються здатністю до підприємництва, є теж відмінності, адже люди мають різні психологічні особливості та темперамент, які необхідно враховувати під час вибору підприємницької діяльності. Виділяють три типи поведінкової ділової активності, що зумовлюють поведінку людини, впливають на прийняття рішень та ступінь реагування на умови здійснення підприємницької діяльності [10]:

ініціативні, спрямовані на зміни і перетворення підприємці, є характерним для 49,0%;

адаптивні, ті що пристосовуються до обставин і ситуацій, – 47,0% підприємців;

пасивні, нерухливі, спрямовані на очікування впевненості та стабільності в майбутньому, – 4,0% підприємців.

Таким чином, професію підприємця необхідно вибирати з урахуванням багатьох обставин, але важливо передусім брати до уваги, наскільки вибрана діяльність відповідає схильностям і здібностям людини. Наявні у людини певні знання типологічних особливостей прояву властивостей нервової системи (сила – слабкість, рухливість – інертність) можуть зумовлювати схильність людини до певного типу діяльності: до швидкої, але короткочасної роботи, до роботи змінного характеру і т. п. Усвідомлення цієї схильності та визначення її причини призводить до формування мотиву, спонукаючого людину займатися певним видом діяльності, оскільки в її очах ця діяльність за своїм характером відповідає характеру наявної схильності [11].

Важливим є реальне, адекватне уявлення людини-підприємця про психологічну структуру вибраного виду підприємницької діяльності. Відповідне ж поєднання типологічних особливостей сприяє прояву здібностей до певного виду професійної діяльності у підприємстві, що веде до високої її ефективності, створює задоволеність працею і підкріплює мотив вибору професії, перетворюючи його на стійкий інтерес. Останній є важливим для реального, адекватного представлення людини про психологічну структуру певної підприємницької діяльності. Це впливає на активність людини і закріплює підприємця у відповідному виборі професійної спрямованості у підприємстві, тим самим відбувається самопідкріплення мотиву.

Феномени ризику і конкуренції постійно супроводжують підприємницьку діяльність. Відношення підприємця до цих явищ економічної сфери, готовність до них багато в чому визначають його успішність. Як свідчить світова статистика, 80% малого бізнесу закривається в перший рік діяльності, 50% бізнесу не переживають поріг п'ять років [12].

Важливою умовою забезпечення успішної підприємницької діяльності є стійкість підприємця до несприятливих станів, що є необхідною умовою довготривалого функціонування та подальшого розвитку підприємницької діяльності, і це визначено як ще один елемент механізму. Адже сили мотиваційної спрямованості підприємця повинно

вистачити не тільки на започаткування підприємства та перші кроки, а й на подальшу довготривалу роботу у підприємницькій діяльності.

Слід зауважити, що у цілому багатьох потенційних підприємців, за даними проведеного опитування, стримує страх, який виникає у них відносно наслідків майбутньої підприємницької діяльності. Вагома частка – 41% – боїться обтяжити себе і свою сім'ю наслідками від фінансових невдач. 26% побоюються правових наслідків і не вірять у справедливість закону. Кожного п'ятого підприємця лякає криза [7].

Щодо стійкості до несприятливих станів слід зауважити, що з урахуванням розглянутих типів поведінкової активності підприємців під час вибору виду підприємницької діяльності необхідно враховувати, що кожний із них характеризується різним ступенем стійкості до несприятливих станів, які можуть виникати під час здійснення підприємницької діяльності. З урахуванням того, що існують значимі відмінності в соціально-психологічних характеристиках підприємців із різною оцінкою рівня своєї ділової активності, можливо говорити про вплив психологічних стосунків підприємців на їхню ділову активність.

Відмінності між групами підприємців із різним типом поведінкової активності проявляються у їх відношенні до ризику: високоактивні частіше вважають за краще ситуації із середнім рівнем ризику, а низькоактивні більш схильні уникати ризикованих ситуацій. Це підтверджує раніше отримані дані про те, що серед підприємців зростає частка тих, хто вважає за краще не ризикувати [13].

Під час оцінки власної конкурентоспроможності і напруженості конкуренції у вибраній сфері діяльності підприємці з різною оцінкою рівня своєї ділової активності демонструють різне відношення до цих чинників. Високоактивні підприємці оцінюють напруженість конкуренції вище, ніж низькоактивні, але й міру своєї конкурентоспроможності оцінюють вище. Можливо, частково це пов'язано з тим, що високоактивні підприємці менш схильні уникати ризикованих ситуацій.

До елементів мотиваційного механізму вибору підприємницької діяльності вбачається доцільним віднести й стійкий інтерес до підприємництва. Збіг реального підприємництва з уявленнями про нього, тобто на особистісному рівні збіг цінностей, цілей, мотивів із можливостями їх реалізації, призводить до формування стійкої задоволеності підприємницькою діяльністю та, відповідно, підтримує стійкий інтерес до підприємництва. Стійкий інтерес до підприємництва в успішних підприємців впливає на зростання значимості мотивів професійного та духовного самовдосконалення. Підприємці, що досягли успіху, прагнуть займатися тим, що їм цікаво і в чому «можна зростати». У зв'язку із цим виникає бажання вдосконалення в суміжних сферах, потреба в додаткових знаннях. Унаслідок цього кінцевий сенс підприємницької діяльності більшість бізнесменів (до 80%) бачить не в досягненні прагматичних цілей, а в особистісному самоствердженні [5].

Задоволеність підприємців результатами своєї діяльності є одним із провідних чинників їхньої ділової активності та умовою подальшого здійснення підприємницької діяльності, тому даний елемент також віднесено до складу запропонованого механізму. Задоволеність результатами підприємницької діяльності складається з

трьох компонентів: задоволеності економічними результатами, яка являє собою емоційно-оцінне ставлення підприємця до результатів діяльності своєї фірми; задоволеності соціальними результатами, яка є підбиттям підсумків взаємодії підприємця і його фірми із соціумом; задоволеності особистісними результатами, тобто оцінкою себе як суб'єкта підприємницької діяльності, оцінкою ступеня реалізації мотивів і цілей діяльності, що провадиться.

Чинниками задоволеності є не лише власне оцінка рівня задоволеності, а й оцінка респондентами рівня реалізації поставлених цілей, рівня реалізації своїх здібностей, оцінка матеріального стану сім'ї та відповідна динаміка цих показників.

Важливу роль у забезпеченні активізації підприємницької активності відіграє підкріплення, яке також визначено як елемент досліджуваного механізму. Так, на рівень ділової активності впливає не лише прогноз успішності підприємницької діяльності в майбутньому, бачення більшого числа сприятливих перспектив, а й ретроспективна оцінка результатів своєї економічної діяльності і матеріального статусу своєї сім'ї. Чим сприятливіше оцінюється минуле і чим перспективніше здається майбутнє, тим більше готовність і бажання максимально реалізуватися в підприємницькій діяльності, тим вище інтенсивність самої діяльності.

Важливим для забезпечення активізації підприємницької діяльності є її сти-мулювання. Стимули стосовно підприємництва спрямовані на підтримку ділової активності потенційних та майбутніх підприємців серед молоді.

Слід зауважити що основа ділової активності людини до підприємництва закладається ще в сім'ї, у школі, у навчальних закладах. Вона зумовлена певною ментальністю суспільства у цілому і безпосереднім мікрооточенням. Культура ділової активності доводиться до людини через засоби масової інформації. Тому важливою умовою розвитку ділової активності до підприємництва серед молоді є певною мірою її виховання.

Важливе місце в розвитку молодіжного підприємництва посідає формування сприятливого для молодіжного підприємництва бізнес-клімату. Цього слід досягати за рахунок:

- співпраці і підтримки молодих підприємців із боку державних органів влади;

- забезпечення стабільної, простої, прозорої, зрозумілої системи оподаткування та надання пільгових періодів оподаткування в перший рік становлення підприємницької діяльності;

- створення єдиної платформи для обміну досвідом та спілкування між органами влади та молодими підприємцями;

- поширення інформації про наявні бізнес-можливості (різні гранти і підтримка з боку громадських і міжнародних організацій);

- формування бізнес-культури молодіжного підприємництва;

- розроблення правового механізму забезпечення реалізації й захисту економічних і соціальних прав та інтересів молодих підприємців;

- активізації фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки молодіжного підприємництва;

- сприяння створенню інфраструктури розвитку молодіжного підприємництва;

- підвищення мотивації молодих підприємців до високопродуктивної і високоякісної діяльності через удосконалення системи економічного стиму-

лювання шляхом внесення змін до податкового, митного законодавства.

Вивчення зарубіжного та вітчизняного досвіду дало змогу визначити можливі види підтримки, які можливо надавати молодим підприємцям за участю органів місцевої влади та благодійних організацій, у школах та навчальних закладах, зокрема такі, як: фінансова допомога (надання безвідсоткового кредиту); наставництво (за кожним молодим підприємцем закріплюється досвідчений бізнес-наставник); технічне навчання (консультації з питань бухгалтерського обліку та фінансового менеджменту).

Дієвою формою державно-приватного партнерства у сфері малого бізнесу є створення бізнес-інкубаторів. Інкубатори відіграють велику роль у наданні до-помоги молодим підприємцям, вони дають їм змогу виживати і рости в початковий період. Академічні бізнес-інкубатори, створені на базі провідних державних вишів, дають змогу студентам розвивати свої підприємницькі ідеї. Інкубатори допомагають знайти високотехнологічні офісні приміщення, отримати необхідні консультації, надати допомогу щодо пошуку ділових партнерів та інвесторів.

Убачається доцільним використання досвіду реалізації успішних програм щодо розвитку молодіжного підприємництва. Наприклад, в Австрії реалізується програма «Молодь – учні та учениці створюють підприємство». Цей проект здійснюється в рамках шкільної освіти. Молоді люди у віці від 15 до 19 років розробляють ділову ідею і засновують «молодіжне» підприємство на термін одного навчального року в їхній школі. При цьому учениці та учні самостійно приймають усі важливі рішення щодо створення та керівництва підприємством. У подальшому можливо реалізувати подібні програми на регіональному рівні у закладах вищої освіти.

Окрім того, для забезпечення взаємодії та взаємозв'язків між підприємцями та державними і недержавними інституціями їх підтримки необхідно приділити увагу розвитку комунікацій між ними. Комунікацію між підприємцями та державою необхідно виводити на якісно новий рівень, адже можливості щодо підтримки підприємців є, але про них треба говорити, доносити цільовій аудиторії, розповідати про них. Так, існують програми для підприємців у рамках Horizon 2020, Програми конкурентоздатності підприємств, МСП (Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises – COSME), ЕРАЗМУС+ (бюджет програми на 2014–2020 рр. становить 14,7 млрд євро). Проте вони недостатньо підтримані інформаційно.

Отже, важливо у програмах, що реалізуються на регіональному рівні, максимально підтримувати підприємців: надавати консультації, організовувати освітні заходи тощо. Адже молоді підприємці ще не досить міцно стоять на ногах, невпевнені в собі та в тому, наскільки правильно й якісно вони реалізують свої підприємницькі проекти. Тож ще одне завдання підтримки молодіжного підприємництва – супроводження молодих підприємців до певного моменту стійкості та стабільності розвитку.

На рис. 1 представлено запропонований мотиваційний механізм вибору підприємницької діяльності, основні елементи якого було обґрунтовано та визначено в процесі дослідження.

До складу елементів механізму вибору підприємницької діяльності віднесено:

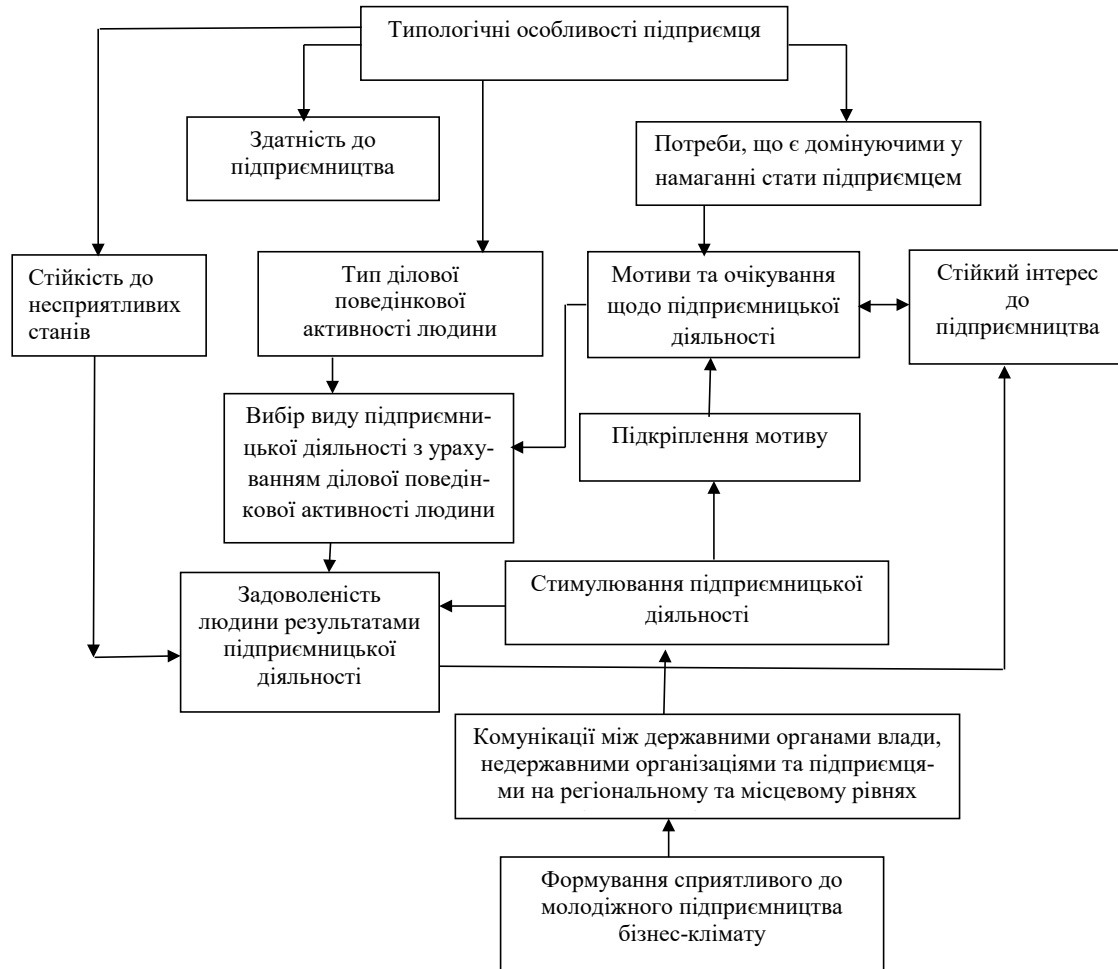


Рис. 1. Мотиваційний механізм вибору підприємницької діяльності

Джерело: авторська розробка

елементи, що зумовлюють формування типологічних особливостей внутрішньої мотиваційної спрямованості підприємця, зокрема такі, як здатність до підприємництва; потреби, що є домінуючими у намаганні стати підприємцем та відповідні мотиви та очікування; тип ділової поведінкової активності людини;

елемент прийняття рішення щодо вибору виду підприємницької діяльності з урахуванням ділової поведінкової активності людини та сформованої мотиваційної спрямованості;

елементи, які враховують тип ділової поведінкової активності та реакцію на несприятливі стани, що виникають у процесі підприємницької діяльності людини;

елементи, що стимулюють активність підприємця, зокрема такі, як підкріплення, формування сприятливого до молодіжного підприємництва бізнес-клімату, забезпечення комунікацій між державними органами влади, недержавними організаціями та підприємцями на регіональному та місцевому рівнях;

елементи, що сприяють тривалому здійсненню підприємницької діяльності, такі як забезпечення результативності, задоволеності та стійкого інтересу до підприємницької діяльності.

На основі сформованого мотиваційного механізму вибору підприємницької діяльності в табл. 1 представлено рекомендовані заходи щодо його використання, спрямовані на активізацію молодіжного підприємництва на рівні регіону.

Висновки і пропозиції. Підводячи підсумок, зауважимо, що молодіжне підприємництво як дуже специфічний вид діяльності молодшої людини для забезпечення успіху має бути достатньою мірою мотивованим та підтримуваним із боку регіональних та місцевих органів влади. У процесі надання підтримки потенційним та вже діючим підприємцям необхідно враховувати особливості процесу мотивації, зокрема вміння визначати та використовувати складники мотиваційного механізму вибору підприємницької діяльності.

Запропонований за результатами проведеного дослідження мотиваційний механізм вибору підприємницької діяльності враховує мотиваційну спрямованість підприємців та містить узагальнені складові елементи, на основі використання яких можливо впливати та певною мірою активізувати підприємницьку діяльність. У запропонованому механізмі визначено також й негативні риси підприємництва, побоювання, страхи та психологічні перешкоди, які виникають та стримують підприємницьку активність, котрі необхідно долати на шляху до успіху підприємця. Також необхідно враховувати, що вибирати певний вид підприємницької діяльності необхідно, ґрунтуючись на характері, інтересах, схильностях та з урахуванням досвіду людини. Варіантів підприємницької діяльності безліч, будь-який можна пристосувати до умов, індивідуальних здібностей підприємця і, що особливо важливо, до специфічних запитів клієнтів. Не слід забувати, що підприєм-

Таблиця 1

**Заходи щодо використання механізму вибору підприємницької діяльності,
спрямовані на активізацію молодіжного підприємництва на рівні регіону**

Елемент механізму	Завдання	Заходи щодо підтримки підприємництва	Інституційна підтримка
Здатність до підприємництва	Виявлення молоді, що має схильність та проявляє інтерес до підприємництва Навчання бізнес-плануванню. Розвиток особистих здібностей та особистих якостей, розвиток подальшого інтересу до підприємництва, сприяння формуванню схильності людини до підприємництва	Реалізація проєкту «Молодь – учні та учениці створюють підприємство» Реалізація регіональної програми «Ти – підприємець». Удосконалення структури освітніх програм із питань підприємницької діяльності	Адміністрація шкіл, закладів професійної освіти за підтримки департаментів освіти обласних адміністрацій та міських та районних відділів освіти. Адміністрація закладів вищої освіти за підтримки департаментів освіти обласних адміністрацій
Потреби, що є домінуючими у намаганні стати підприємцем	Визначення домінуючих потреб людини, схильної до підприємництва, та надання допомоги у розумінні можливостей задоволення своїх потреб під час зайняття підприємницькою діяльністю	Семінари, тренінги, коуч-наставники	Бізнес-інкубатори для молоді Фонди підтримки молодіжного підприємництва, створені за участі та сприяння місцевих органів державної та виконавчої влади
Мотиви та очікування щодо підприємницької діяльності	Формування мотиваційної структури, визначення очікувань до зайняття підприємницькою діяльністю відповідно до ієрархії потреб Формування позитивної мотивації до підприємництва з урахуванням гендерних особливостей	Семінари, тренінги	Бізнес-інкубатори для молоді Фонди підтримки молодіжного підприємництва, створені за участі та сприяння місцевих органів державної та виконавчої влади
Тип поведінкової ділової активності підприємця	Визначення типу поведінкової ділової активності та професійної орієнтації для визначення більш сприятливих та відповідаючих типу ділової активності видів підприємницької діяльності	Семінари, тренінги	Бізнес-інкубатори для молоді Фонди підтримки молодіжного підприємництва, створені за участі та сприяння місцевих органів державної та виконавчої влади
Формування стійкого інтересу до підприємницької діяльності	Підвищення значимості мотивів професійного та духовного самовдосконалення підприємців. Прагнення займатися тим, що цікаво й у чому є можливості для подальшої самоактуалізації. У зв'язку із цим виявляється бажання удосконалення в суміжних сферах, потреба в додаткових знаннях	Ярмарки-продажі продукції молодих підприємців, семінари, тренінги, передача досвіду успішних підприємців, формування культури підприємництва	Бізнес-інкубатори для молоді Фонди підтримки молодіжного підприємництва, створені за участі та сприяння місцевих органів державної та виконавчої влади
Стійкість до несприятливих станів	Зниження ризику підприємницької діяльності та можливих утрат власних та залучених коштів	Механізми кредитно-гарантійної та фінансової підтримки малого підприємництва серед молоді	Розвиток мережі регіональних і місцевих фондів підтримки підприємництва

Джерело: авторська розробка

ництво є серйозним випробуванням, яке перевіряє можливості та стійкість людини. Тому необхідно налаштуватися не стільки на швидкий успіх і прибуток, скільки на тривалу, важку працю, у тому числі і над собою, без якої ні перше, ні друге не досяжне.

Практична значимість даного дослідження полягає у тому, що на основі за-пропонованого механізму можливо виявляти молодих людей, що мають схильність до заняття підприємницькою діяльністю, виховувати, спрямовувати та підтримувати їх у намаганні стати підприємцями.

У межах бізнес-інкубаторів, центрів підприємництва та інших інституцій, що займаються підтримкою підприємницьких ініціатив, доцільно виявляти потенційних підприємців та спрямовувати майбутніх підприємців на постійне вдосконалення та саморозвиток задля забезпечення успішної підприємницької діяльності. Тому в межах подальших досліджень убачається доцільним акцентувати увагу на прикладних аспектах та методиках, спрямованих на виявлення потенційних підприємців та їх подальше професійне спрямування у напрямі підприємницької діяльності.

Список використаних джерел:

1. Місце та роль МСБ в українському бізнес-кліматі (2020). URL : [http:// https://nv.ua/biz/finance/mesto-i-rol-msb-v-ukrainskom-biznes-klimat-50014125.html](http://https://nv.ua/biz/finance/mesto-i-rol-msb-v-ukrainskom-biznes-klimat-50014125.html) (дата звернення: 07.05.2020).
2. В Україні дедалі більше охочих відкрити свій бізнес, особливо серед молоді (інфографіка). URL : https://www.unian.ua/society/10159106-v-ukrajini-dedali-bilshe-ohochih-vidkriti-svii-biznes-osobливо-sеред-molodi-infografika.html?_ga=2.258943882.1086423272.1587998698-1826959069.1587998698 (дата звернення: 07.05.2020).
3. Рубин Ю.Б. Предпринимательский селф-менеджмент. *Современная конкуренция*. 2017. № 4(64) Т. 11. С. 104–142.
4. Дейнека О.С. Экономическая психология : учебное пособие. Санкт-Петербург : С.-Петерб. ун-т, 2000. 160 с.
5. Кучеренко Н.В. Отношение предпринимателя к деятельности как значимая детерминанта ее успешности. URL : <https://socionet.ru/publication.xml?h=spz:cyberleninka:6258:7111311> (дата звернення: 10.05.2020).

6. Макклелланд Д. Мотивация человека. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 672 с.
7. Исследователи составили портрет украинского предпринимателя (инфографика). URL : <http://dengi.ua/business/286112-Issledovateli-sostavili-portret-ukrainskogo-predprinimatelja--infografika-> (дата звернення: 05.05.2020).
8. Пресс-релизы- Amway AGER 2016. URL : <https://news-ua.amway.ua/глобальное-исследование-amway-o-предприн/> (дата звернення: 05.05.2020).
9. Шатська В. Жіноче підприємництво в Україні: тенденції, проблеми, перспективи. URL : <https://www.businesslaw.org.ua/jinoh-pidpryemnytvo-v-ukraini/> (дата звернення: 10.05.2020).
10. Максимець Ю.В. Типи підприємців у вимірі поведінкової активності в сучасних умовах економічного розвитку. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.1. С. 262–266.
11. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. Санкт-Петербург : Питер, 2002. 512 с.
12. Основные проблемы предпринимателей в Украине (исследование Минцифры). URL : <https://news.finance.ua/ru/news/-/460891/osnovnye-problemy-predprinimatelej-v-ukraine-issledovanie-mintsifry> (дата звернення: 12.05.2020).
13. Позняков В.П., Ефимова Н.Ю. Социально-психологические факторы экономического самоопределения предпринимателей. *Знание. Понимание. Умение*. 2012. № 2. С. 222–226.
14. Прокопеч Л.В., Губчак В.С. Особливості державної підтримки малого підприємництва в Україні та зарубіжний досвід. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 24. С. 71–76.

References:

1. Mistse ta rol MSB v ukrainskomu biznes-klimati (2019) [The place and role of small and medium business in the Ukrainian business climate] // NV internet-zhurnal. Available at: <https://nv.ua/biz/finance/mesto-i-rol-msb-v-ukrainskom-biznes-klimati-50014125.html> (accessed 07 May 2020)
2. V Ukraini dedali bilshе okhochykh vidkryty svii biznes, osoblyvo sered molodi (infohrafika) (2018) [In Ukraine, more and more people want to start their own business, especially among young people (infographics)] UNIAN Informacijne agentstvo] Available at: https://www.unian.ua/society/10159106-v-ukrajini-dedali-bilshе-okochih-vidkriti-sviy-biznes-osoblivo-sered-molodi-infografika.html?_ga=2.258943882.1086423272.1587998698-1826959069.1587998698 (accessed 07 May 2020)
3. Rubyn Yu.B. (2017) Predprynymatelskyi self-menedzhment [Entrepreneurial Self Management]. *Sovremennaiia konkurent-syia [Modern competition]*. vol. 4 (64) no.11. pp. 104-142.
4. Deineka O.S. (2000) Ekonomycheskaia psykholohyia: ucheb. posobyе [Economic psychology: schoolbook] SPb.: Yzd-vo S. -Peterb. un-ta (in Russian)
5. Kucherenko N.V. (2006) Otnoshenye predprynymatelja k deiatelnosti kak znachymaia deternynanta ee uspeshnosti [The attitude of the entrepreneur to activity as a significant determinant of its success] Available at: <https://socionet.ru/publication.xml?h=spz:cyberleninka:6258:7111311> (accessed 10 May 2020)
6. Makklelland D. (2007) Motyvatsyia cheloveka [Human motivation] SPb.: Pyter (in Russian)
7. Yssledovateli sostavyly portret ukraynskoho predprynymatelja (ynfohrafyka) (2016) [Researchers compiled a portrait of a Ukrainian businessman (infographic)] Available at: <http://dengi.ua/business/286112-Issledovateli-sostavili-portret-ukrainskogo-predprinimatelja--infografika-> (accessed 05 May 2020)
8. Press-relyzu- Amway AGER 2016 (2016) [Press Releases- Amway AGER 2016] Available at: <https://news-ua.amway.ua/глобальное-исследование-amway-o-предприн/> (accessed 05 May 2020)
9. Shatska V. (2019) Zhinoche pidpryemnytstvo v Ukraini: tendentsii, problemy, perspektyvy [Women's entrepreneurship in Ukraine: trends, problems, prospects] Available at: <https://www.businesslaw.org.ua/jinoh-pidpryemnytvo-v-ukraini/> (accessed 10 May 2020)
10. Maksymets Yu.V. (2012) Typy pidpryemtsiv u vymiri povedinkovoi aktyvnosti v suchasnykh umovakh ekonomichnoho rozvytku [Types of entrepreneurs in measuring behavioral activity in modern conditions of economic development] *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy [Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine]*. vol.22. no 1. pp. 262-266.
11. Ylyn E. P. Motyvatsyia y motyvvy (2002) [Motivation and motives]. SPb.: Pyter. (in Russian)
12. Osnovnye problemy predprynymatelei v Ukraine (yssledovanye Myn-tsyfry) (2019) [The main problems of entrepreneurs in Ukraine (Min-figures study)] Available at: <https://news.finance.ua/ru/news/-/460891/osnovnye-problemy-predprinimatelej-v-ukraine-issledovanie-mintsifry> (accessed 12 May 2020)
13. Pozniakov V. P., Efymova N.Iu. (2012) Sotsyalno-psykholohycheskye faktory ekonomycheskoho samoopredelenyia predprynymatelei [Socio-psychological factors of economic self-determination of entrepreneurs] *Znanye. Ponymanye. Umenye [Knowledge. Understanding. Skill]* vol 2. pp. 222-226.
14. Prokopets I. V., Hubchak V. S. (2017) Osoblyvosti derzhavnoi pidtrymky maloho pidpryemnytstva v Ukraini ta zarubizhnyi dosvid [Features of state support for small business in Ukraine and foreign experience] *Investytsii: praktyka ta dosvid [Investments: practice and experience]* vol. 24. pp. 71-76.

Ткаченко Н. Э.
Дрожжин Д. Ю.
Моргачёв И. В.

Восточноукраинский национальный университет имени В. И. Даля

МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ВЫБОРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ АКТИВИЗАЦИИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА УРОВНЕ РЕГИОНА

Резюме

Исследованы мотивационные факторы и условия, способствующие предпринимательству, особенности мотивационной направленности и отличительные характеристики предпринимателей, на основе обобщения которых обоснованы составляющие элементы мотивационного механизма выбора предпринимательской деятельности. Сформированный механизм включает элементы, обуславливающие формирование типологических особенностей внутренней мотивационной направленности предпринимателя; элементы, которые учитывают особенности деловой поведенческой активности и реакцию на неблагоприятные состояния, возникающие в процессе предпринимательской деятельности человека; элементы, стимулирующие активность предпринимателя, и элементы, способствующие длительному осуществлению предпринимательской деятельности, такие как обеспечение результативности, удовлетворенности и устойчивого интереса к предпринимательской деятельности. На основе механизма выбора предпринимательской деятельности предложены стимулирующие и подкрепляющие меры, направленные на активизацию молодежного предпринимательства на уровне региона.

Ключевые слова: мотивационный механизм, активизация, молодежное предпринимательство, предпринимательская деятельность, инструмент, регион.

Tkachenko Nataliia
Drozhzhyn Dmytro
Morhachov Illia

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

MOTIVATIONAL MECHANISM OF CHOICE OF ENTREPRENEURSHIP ACTIVITY AS A TOOL OF ACTIVATION OF YOUTH ENTREPRENEURSHIP AT THE REGIONAL LEVEL

Summary

Entrepreneurship in the modern conditions of Ukraine provides a unique opportunity to improve the welfare and economic development of the regions and the country as a whole. Youth entrepreneurship has a significant potential for growth, as confirmed by the results of sociological research. Entrepreneurial activity must be sufficiently motivated in order to take place. It is necessary to consider and influence the forces that lead a person to entrepreneurship, to create conditions that would have revitalized the potential of the entrepreneur and his desire to engage in entrepreneurial activity at the regional level and local authorities. Development of entrepreneurial activity it is necessary to consider the driving forces and create motivational conditions that would be intensified the activities of potential entrepreneurs at the regional level. The article elaborated on the motivational mechanism of choice of entrepreneurial activity. The structure of the machine elements included: elements contributing to the formation of the typological features of the internal motivational orientation of the entrepreneur, in particular, such as entrepreneurial ability, needs are dominant in an attempt to become an entrepreneur and the appropriate motivations and expectations, type of business behavioral activity; elements that take into account the human psychological characteristics relative to the type of business activity and behavioral reaction to an adverse condition arising in the course of business of the person; elements that stimulates the activity of the entrepreneur, such as reinforcement, shaping favorable to youth entrepreneurship in the business climate, providing communications between public authorities, non-governmental organizations and entrepreneurs at the regional and local levels; the elements contributing to long-term entrepreneurial activities, such as performance, satisfaction, and interest in entrepreneurship. On the basis of the selection mechanism of entrepreneurial activities proposed to encourage and support measures to enhance youth entrepreneurship in the region.

Keywords: motivational mechanism, activation, youth entrepreneurship, entrepreneurial activity, tool, region.

РОЗДІЛ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 911.3:[30+33]:[656.2.025.2](477.83)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-12>Кузик С. П.
Борсук Ю. В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРИМІСЬКОГО ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Розглянуто соціально-економічні проблеми приміського залізничного сполучення у межах Львівської області. Поштовхом дослідження стали процеси соціального невдоволення, які проявилися у вигляді незаконного блокування руху поїздів, що відбувалися у місцях високого скупчення пасажирів. Виявлено нерівномірність розподілу пасажиропотоку, що пов'язано з віддаленням від великого міста. Визначено приміські зони, сформовані на всіх лініях залізничного транспорту. Окремо здійснено характеристику економічного складника приміських перевезень: проаналізовано тариф у користуванні автомобільним і залізничним транспортом; проведено порівняння у часі переміщення від міста до крайньої точки в кожній зоні приміського тяжіння. Запропоновано варіанти виходу з кризової ситуації за рахунок виділення фінансів від нових форм адміністративно-територіального устрою країни (об'єднаних територіальних громад), розташованих за периметром курсування приміських поїздів, а також пропозиції щодо створення економічно доцільної системи тарифоутворення залежно від певної категорії відстані.

Ключові слова: пасажиропотік, населеність, приміська зона, собівартість, тарифоутворення.

Постановка проблеми. Останнім часом від пасажирів приміських поїздів можна почути скарги на послуги з перевезення. Невдоволення громадян виникає через малу кількість вагонного парку, що подається для руху. Ситуація набрала розголосу після кількох випадків блокування залізничних колій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час написання статті було використано декілька наукових публікацій, зокрема І. Смирнова про методи застосування логістичного напрямку в економічній і соціальній географії. З техніко-економічного боку вивчення даної проблематики залишаються напрацювання доцентів КПІ імені Сікорського О. Железняк та Л. Олещенко про визначення собівартості пасажирсько-транспортного процесу. Суспільно-географічні проблеми розвитку транспортної інфраструктури великого міста (на матеріалах обласних центрів Західного регіону України) розглянув у своїй дисертації кандидат географічних наук І. Рудакевич.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема мінімальної кількості вагонів у приміських поїздах виникла через недостатнє фінансування, особливо виплати компенсації за пільговиків від органів місцевої влади. Заборгованість за фактичне перевезення пасажирів на пільгових умовах у Львівській області за 2019 р. становить 48,1 млн грн (при тому, що орієнтовна вартість капітально-відновлювального ремонту 10-вагонного електропоїзда становить 43 млн грн). Окрім того, згідно зі ст. 10 Закону України «Про залізничний транспорт», обласні державні адміністрації повинні брати участь у фінансуванні придбання нового рухомого складу. Станом на 2019 р. фінансування на закупівлю від Львівської області до залізниці не надходило.

Це все призводить до старіння складу приміських поїздів. У приписному парку моторва-

гонного депо Львів із 250 вагонів електропоїздів постійного струму 120 відставлені від експлуатації. Слід зазначити, що 75% електропоїздів використовуються з вичерпаним нормативним терміном служби, встановленим заводом-виробником (28 років). Відпрацювали термін понад 50 років дев'ять електропоїздів постійного струму.

Мета статті. У дослідженні необхідно запропонувати таку систему виходу з наведеної ситуації, щоб були задоволені безпосередньо всі суб'єкти під час організації перевезень. Потрібно провести характеристику технічних ресурсів перевізника (тобто залізниці), виявити зональні симплекси з розподілу пасажиропотоку, переглянути тарифи залежно від конкуренції перевезень за певним видом транспорту. Головна ціль роботи полягає у виокремленні дій, необхідних для реалізації у процесі поліпшення приміського залізничного сполучення.

Виклад основного матеріалу. Лідером громадського виступу стала станція Сквиливі, де протягом 2018 р. було незаконно зупинено рух трьох приміських поїздів (один раз № 6157 Львів – Мукачево та двічі № 6025 Львів – Сянки). Блокада маршруту Львів – Мукачево 27 квітня 2018 р. була найбільшою за часом (табл. 1). Тоді рух залізничного транспорту було перекрито на 2 год. 45 хв., що призвело до порушення графіку інших поїздів. Половина серед усіх протестів стосувалася саме приміських маршрутів Стрийського напрямку (№ 6157 Львів – Мукачево на станції Сквиливі, № 6008 Трускавець – Львів на зупинному пункті Пустомити, № 7002 Мукачево – Львів на станції Сколе), що свідчило про курсування електропоїздів у мінімальному 4-вагонному складі. На ділянці Львів – Красне відбулося лише одне блокування руху, яке призвело до затримки десятки пасажирських потягів. Тоді найбільше вбився зі свого графіку приміський потяг № 6054 Львів – Ковель.

Незаконні блокування руху приміських поїздів у Львівській області протягом 2018 р.

Назва маршруту	Дата	Місце перекриття	Тривалість зупинки	Кількість поїздів, що порушили графік
№ 6157 Львів – Мукачево	27 квітня	станція Скнилів	2 год 45 хв	9
№ 6008 Трускавець – Львів	07 травня	зупинний пункт Пустомити	1 год 15 хв	4
№ 6025 Львів – Сянки	21 травня	станція Скнилів	1 год 40 хв	5
№ 6096 Львів – Здолбунів	17 серпня	станція Підзамче	1 год 35 хв	10
№ 6025 Львів – Сянки	20 серпня	станція Скнилів	1 год	3
№ 7002 Мукачево – Львів	14 жовтня	станція Сколе	2 год 40 хв	2

Вихідні дані є авторською розробкою

Рухомий склад, який задіяний у приміському русі, є морально та фізично застарілим, тому регіональна філія «Львівська залізниця» змушена відставляти вагони електропоїздів із метою підтримання їх хоча б у задовільному технічному стані. Таким чином, окремі приміські маршрути з низьким попитом не лише відправляються у мінімальному 4-вагонному складі, а й тимчасово скасовуються (№ 6023/6024 Львів – Сянки – Львів) [1, с. 71].

Близько половини маршрутів Львів – Мукачево, Стрий – Ходорів, Стрий – Мукачево, Стрий – Самбір, Стрий – Львів, Львів – Чоп, Львів – Моршин обслуговуються у 4-вагонному формуванні. Час від часу таке виконання приміських перевезень спричиняє невдоволення пасажирів. Воно виникає тоді, коли курсування електропоїзда з мінімальною кількістю вагонів припадає на пікові дні.

Варто сказати, що не завжди пасажиропотік співпадає із запропонованою кількістю місць. За віддалення від великого міста заповнюваність потягу стає малою, що призводить до недоцільного використання великої кількості вагонів. Це саме стосується маршруту Львів – Мукачево. Високий попит у сполученні спостерігається на ділянці від станції Львів до зупинного пункту Черкаси. Далі до станції Стрий населеність тримається на рівні нижче від середнього. З міста Стрий курсування потягу в шестивагонному складі стає нелогічним (кількість пасажирів становить не більше 72 осіб) (табл. 2). Це означає, що навіть електропотяг із чотирьох вагонів буде пустим більше ніж на 80%. У такому разі потрібен лише один вагон, що неможливо з технічних вимог руху.

Таким чином, аналіз розподілу пасажиропотоку дає нам можливість виділити такі приміські зони:

1. із дуже високим пасажиропотоком (понад 70%) – від 0 до 29 км;
2. із високим (50–70%) – від 29 до 36 км;
3. із середнім (30–50%) – від 36 до 75 км;
4. із низьким (15–30%) – від 75 до 150 км;
5. із дуже низьким пасажиропотоком (менше 15%) – понад 150 км.

Спробуємо відтворити наведені відстані на всіх напрямках, що виходять зі Львова (табл. 3). Дуже високий пасажиропотік (0–29 км) спостерігається на ділянках ст. Львів – ст. Запитів (проміжні точки: Підзамче, Дубляни-Львівські), ст. Львів – з. п. Залуги (Підзамче, 1 460 км, Борщівичі), ст. Львів – з. п. Будишів (Городоцька, Коновальця, Персенківка, Зубрівська, Сихів, Давидів, 22 км, Старе Село), ст. Львів – з. п. Щирець-1 (Скнилів, Оброшин, Глинна-Наварія, Пустомити, Семівка, Щирець-2), ст. Львів – ст. Любень-Великий (Скнилів, Оброшин, Ставчани, Містки), ст. Львів – з. п. Каменобхід (П'ятий парк, Рудно, Зимна Вода, Суховоля, Мшана, Цунів, Затока),

ст. Львів – з. п. Мацошин (проміжні точки: Клепарів, Батарівка, Рясна, Брюховичі, Завадів, Зашків, Куликів).

Як видно з табл. 3, низький пасажиропотік відсутній на приміських маршрутах Львів – Золочів – Львів, Львів – Ходорів – Львів, Львів – Шкло – Львів, Львів – Рава-Руська – Львів. Це свідчить про невелику протяжність до кінцевих точок (відстань приміського поїзда Львів – Золочів становить 77 км), що сприяє формуванню високого попиту на перевезення.

Старіння парку рухомого складу призводить до виникнення небезпечних ситуацій під час руху. Якщо 2019 р. вже двічі загорялися електропоїзди на під'їзді до станції Мшана (№ 6113 Львів – Держжордон, № 6123 Львів – Шкло), то дизельпоїзди поки що «тримаються». Останній випадок загоряння стався ще 26 серпня 2016 р. о 22:45 на перегоні Вибранівка – Бориничі неподалік села Борусів у приміському поїзді № 6066 Львів – Ходорів.

Найновішим із дизельпоїздів є ДПКр2-001, збудований на Крюківському вагонобудівному заводі (Кременчук) у 2014 р. Він курсує за регіональним маршрутом Львів – Чернівці – Львів. Хоча всі дизельпоїзди випускалися починаючи з 1980 р., зараз вони потребують капітального ремонту. Через високу збитковість приміських перевезень коштів на модернізацію не вистачає.

Постійні збитки приміських перевезень пов'язані з тарифною політикою, не прив'язаною до собівартості. Не враховуються показники віку та швидкості рухомого складу. Тариф затверджується однаковий для всіх приміських поїздів, незважаючи на їхні якісні відмінності. Тим паче вартість одного пасажиро-кілометра (1 грн) не відповідає ціні квитка [3, с. 221]. Наприклад, квиток Львів – Запитів (відстань 29 км) коштує 18 грн, а повинен – 29 грн. За кожного перевезеного пасажира до визначеної станції Львівська залізниця недоотримує близько 25% від собівартості. Проте підвищення вартості проїзду також не є виходом із даної ситуації. За зростання цін на квитки до приміських поїздів пасажирів почнуть користуватися автотранспортом. Під час моделювання такої проблеми зразу стає зрозуміло, що в поїзді втрачається пасажиропотік. За вже згаданим маршрутом Львів – Запитів постійно курсують автобуси, оскільки через містечко пролягає дорога міжнародного значення М06 Київ – Чоп. Найчастіше тут проїжджають приміські маршрутки № 120 Львів – Старий Ярчів, у яких вартість квитка Львів – Запитів становить 15 грн (дешевше від потяга на 3 грн). Виходить, що пасажирів вибирають потяг у час пік, коли в маршрутках недостатньо місця. Тим більше що визначальним чинником стає час (табл. 4). Якщо зранку та ввечері автомобільний

Таблиця 2

**Нерівномірність розподілу пасажиропотоку
(на прикладі приміського маршруту Львів – Лавочне), 2018 р.**

Назва ділянки	Кількість пасажирів у поїзді	Населеність складом 6 вагонів, %	Віддаленість кінцевої точки від Львова, км
Львів – Скнилів	396	63,5	5
Скнилів – Оброшин	402	64,4	10
Оброшин – Глинна-Наварія	396	63,5	15
Глинна-Наварія – Пустомити	396	63,5	18
Пустомити – Семенівка	456	73,1	23
Семенівка – Щирець-2	432	69,2	27
Щирець-2 – Щирець-1	438	70,2	29
Щирець-1 – Дмитрія	318	51,0	32
Дмитрія – Черкаси-Львівські	318	51,0	36
Черкаси-Львівські – Задорожна	252	40,4	40
Задорожна – Миколаїв-Дністровський	252	40,4	45
Миколаїв-Дністровський – Пісочна	252	40,4	53
Пісочна – Більче	234	37,5	60
Більче – П'ятничани	234	37,5	63
П'ятничани – Угерсько	246	39,4	69
Угерсько – Стрий	252	40,4	75
Стрий – Конохів	72	11,5	83
Конохів – Гірне	72	11,5	88
Гірне – Любинці	72	11,5	92
Любинці – Стинява Нижня	72	11,5	96
Стинява Нижня – Нижнє Синьовидне	54	8,7	100
Нижнє Синьовидне – Верхнє Синьовидне	54	8,7	103
Верхнє Синьовидне – Сколе	54	8,7	113
Сколе – Гребенів	54	8,7	121
Гребенів – Тухля	54	8,7	129
Тухля – Славське	48	7,7	140
Славське – Тернавка	18	2,9	145
Тернавка – Лавочне	18	2,9	148

Вихідні дані є авторською розробкою

Таблиця 3

Розподіл приміських зон за пасажиропотоком за віддалення від Львова

Напрямок	Пасажиропотік			
	Дуже високий	Високий	Середній	Низький
Львів – Сокаль	Львів – Запитів	Запитів – Колодно	Колодно – Соснівка	Соснівка – Сокаль
Львів – Стоянів	Львів – Запитів	Запитів – Колодно	Колодно – Радехів	Радехів – Стоянів
Львів – Броди	Львів – Залуги	Залуги – Задвір'я	Задвір'я – Кути	Кути – Броди
Львів – Золочів	Львів – Залуги	Залуги – Задвір'я	Задвір'я – Золочів	
Львів – Ходорів	Львів – Будьків	Будьків – Глібовичі	Глібовичі – Ходорів	
Львів – Моршин	Львів – Щирець-1	Щирець-1 – Черкаси-Льв.	Черкаси-Льв. – Стрий	Стрий – Моршин
Львів – Лавочне	Львів – Щирець-1	Щирець-1 – Черкаси-Льв.	Черкаси-Льв. – Стрий	Стрий – Лавочне
Львів – Трускавець	Львів – Щирець-1	Щирець-1 – Черкаси-Льв.	Черкаси-Льв. – Стрий	Стрий – Трускавець
Львів – Сянки	Львів – Любень-Великий	Любень-Великий – Комарно	Комарно – Самбір	Самбір – Сянки
Львів – Держкордон	Львів – Каменобрід	Каменобрід – Братковичі	Братковичі – Тщенець	Тщенець – Держкордон
Львів – Шкло	Львів – Каменобрід	Каменобрід – Молошківичі	Молошківичі – Шкло	
Львів – Рава-Руська	Львів – Мацошин	Мацошин – Глинсько	Глинсько – Рава-Руська	

Вихідні дані є авторською розробкою

транспорт стоїть у заторах на виїзді зі Львова, то залізничний рухається майже без запізнь. Деякі приміські автобуси (№ 120 Львів – Старий Яричів) доїжджають до найближчої автостанції, тому мешканці з уже згаданих поселень змушені пересідати на міський транспорт. Це ще збільшує як час, так і вартість поїздки до потрібної частини Львова.

Найвигідніше в межах приміської зони користуватися автобусом № 121 Львів – Борщівичі, в якому вартість проїзду становить 7 грн. Це дешевше від потягу більше ніж у 2,5 рази. Однак за часом залізничний транспорт на ділянці Львів – Залуги випереджає автомобільний на 25%. У контексті простежується закономірність:

Моделювання поїздки між автомобільним і залізничним транспортом, 2019 р.

Ділянка маршруту	Автомобільний		Залізничний	
	Ціна, грн	Час у дорозі, хв.	Ціна, грн	Час у дорозі, хв.
ЛЬВІВ – СОКАЛЬ				
Львів – Запитів	15 (22)	40 (100)	18	40
Львів – Колодно	24 (31)	42 (102)	20	57
Львів – Соснівка	53 (60)	70 (130)	34	116
ЛЬВІВ – СТОЯНІВ				
Львів – Радехів	64 (71)	65 (125)	34	128
ЛЬВІВ – РІВНЕ				
Львів – Кути	-	-	34	87
ЛЬВІВ – ЗОЛОЧІВ				
Львів – Залуги	7	48	18	32
Львів – Задвір'я	40 (47)	69 (129)	20	44
Львів – Золочів	66 (71)	115 (180)	34	91
ЛЬВІВ – ХОДОРІВ				
Львів – Будьків	20 (27)	143	18	56
Львів – Глібовичі	33 (47)	32 (92)	20	71
Львів – Ходорів	70 (84)	85 (144)	32	121
ЛЬВІВ – ЛАВОЧНЕ / ЛЬВІВ – ТРУСКАВЕЦЬ / ЛЬВІВ – МОРШИН				
Львів – Щирець	23 (30)	55 (66)	18	35
Львів – Черкаси	35 (42)	128 (137)	20	52
Львів – Стрий	49	95	34	84
ЛЬВІВ – СЯНКИ				
Львів – Великий Любін	25 (32)	37 (51)	18	37
Львів – Комарно	16 (23)	94 (107)	20	48
Львів – Самбір	67 (74)	90 (140)	34	113
ЛЬВІВ – ДЕРЖКОРДОН				
Львів – Каменобхід	42 (49)	65 (110)	18	46
Львів – Братковичі	20	47	20	59
Львів – Тщенець	56	125	34	111
ЛЬВІВ – ШКЛО				
Львів – Каменобхід	42 (49)	65 (110)	18	47
Львів – Молошківичі	36 (43)	60 (105)	20	64
Львів – Шкло	20	77	25	85
ЛЬВІВ – РАВА-РУСЬКА				
Львів – Мацошин	32 (39)	80 (127)	18	68
Львів – Глинсько	29 (36)	48 (108)	20	82
Львів – Рава-Руська	56 (63)	80 (125)	32	135

Примітка: в дужках зазначено вартість і час поїздки з урахуванням міського транспорту

Вихідні дані є авторською розробкою

швидше рухаєшся – більше платиш. Решта на всіх напрямках до точок із дуже високим пасажиропотоком потяг є конкурентом до маршрутки як за ціною, так і за часом у дорозі. Найбільша різниця у тривалості поїздки спостерігається у сполученні Львів – Будьків. Якщо приміський потяг зразу з вокзалу долає зазначену ділянку за 56 хв., то автобус і маршрутка з пересадкою на вул. Стрийська – 143 хв. При цьому вартість проїзду в потязі виходить ще й дешевша. Подібна ситуація складається на ділянці Львів – Каменобхід. Потягом до цього села можна дістатися за 46 хв., а двома автобусами з пересадкою на вул. Шевченка – за 110 хв. За ціною одна поїздка автомобільним транспортом рівняється до майже трьох поїздок залізничним. Це свідчить про те, що ціну на приміські перевезення у межах тарифної зони 0–30 км потрібно підвищувати до рівня собівартості. Наприклад, вартість квитка в потязі на ділянці Львів – Щирець може сягати 25 грн, оскільки зараз дістатися маршрутною від вокзалу до містечка Щирець із пересадкою у межах міста Львова коштує 30 грн. Тим більше переміщення

приміським потягом є швидшим порівняно з автобусом. Так, потягом можна дійти від станції Львів до зупинного пункту Щирець-1 за 35 хв., а маршрутною з пересадкою на вул. Кульпарківській – за 66 хв.

На відстані понад 30 км від Львова залізничний транспорт є дешевшим за автомобільний. Винятком є лише ділянка Львів – Комарно, на якій вартість проїзду в автобусі є нижчою на 20% від ціни квитка в потязі. Також є випадки, де вартість перевезення маршрутною та потягом однакова, наприклад на ділянці Львів – Братковичі ціна дорівнює 20 грн. На цьому ж маршруті час у дорозі потягу є більшим від автобуса. Проте в інших випадках час переміщення потяга є меншим за маршрутку. Найбільша амплітуда руху спостерігається на ділянці Львів – Задвір'я. Якщо тривалість поїздки в автобусі до Задвір'я займає 129 хв., то в поїзді – 44 хв. Подібна ситуація виникає за маршрутом Львів – Черкаси-Львівський (автобусом – 137 хв., поїздом – 52 хв.). Така висока тривалість доїзду в автобусах пояснюється їх курсуванням від найближчих автостанцій, роз-

ташованих на виїзді з міста Львова. Відповідно збільшується час на переміщення міським транспортом від залізничного вокзалу до потрібної автостанції. Так, до села Задвір'я Буського району автобуси відправляються з АС-2 (вул. Б. Хмельницького, 225), а до села Черкаси Пустомитівського району – АС-3 (вул. С. Петлюри, 11а). Необхідність використання міського транспорту призводить до здорожчання поїздки (проїзд у львівських маршрутках становить 7 грн). Вартість квитка в потязі на відстань до 40 км також занижена й потребує підвищення. Наприклад, зі станції Львів до зупинного пункту Черкаси-Львівські (36 км) ціна проїзду потягом може становити 36 грн. Це буде й так дешевше від поточної вартості доїзду в автобусі.

За вартістю залізничний транспорт стає беззаперечним конкурентом автомобільному за віддалення від великого міста на відстань понад 50 км. Тут ціна проїзду в автобусі може бути більше ніж удвічі вищою від потяга. Автобус у сполученні Львів – Ходорів коштує 84 грн, а поїзд – 32 грн. При цьому час у дорозі потяга є меншим від автотранспорту, що знову зумовлено курсуванням автобусів від АС-5 (вул. Зелена, 214). У деяких поселень узагалі немає ніякої альтернативи, крім залізничного сполучення, наприклад у села Кути. Часом рух поїздів на такі відстані є сповільненим, тому в окремих випадках автобус буде лідером (Львів – Радехів, Львів – Шкло, Львів – Рава-Руська) (табл. 4).

Приміський залізничний транспорт потребує капітального матеріально-технічного забезпечення. Без державних інвестицій тут ніяк не обійтись. Через фінансування від органів місцевого самоврядування Львівська залізниця може отримувати кошти для ремонту наявного моторвагонного парку. Якщо місцеві (сільські, селищні, міські, районні) ради майже не виплачують компенсації за перевезення пасажирів пільгових категорій, то вони й не куплять електропоїзди. Найбільша кількість доходів залишається у бюджеті об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Це означає, що громади можуть бути потенційним інвестором на ринку приміських залізничних перевезень (табл. 5).

Найбільше об'єднаних територіальних громад утворено вздовж залізниці Львів – Самбір (Великолюбінська селищна, Рудківська міська, Луківська сільська, Новокалінівська міська, Бабинська сільська). Виділення коштів із бюджету згаданих громад може забезпечити як закупівлю, так і модернізацію рухомого складу за маршрутом Львів – Сянки – Львів. У сполученні Львів – Мостиська-2 інвестиційний потенціал мають Зимноводівська сільська, Судово-вишнянська міська, Мостиська міська, Волицька та Шегинівська сільська громади. Стосовно Стрийського напрямку громадські інвестиції генерують Щирецька селищна та Розвадівська сільська (Львів – Трускавець, Львів – Мукачєво, Львів – Чоп, Львів – Лавочне, Львів – Моршин), Грабовецька сільська та Славська селищна (Стрий – Мукачєво, Львів – Мукачєво, Львів – Чоп, Львів – Лавочне) і навіть Нежухівська сільська (Львів – Трускавець, Стрий – Самбір) громади. На всьому шляху приміського маршруту Львів – Ходорів розташовуються громади (Давидівська сільська, Бібрська та Ходорівська міські), крім Старосільської сільської ради (зупинний пункт 22 км, станція Старе Село, зупинний пункт Будьків). Подібна ситуація спостерігається у Сокальському напрямку: утворено

Мурованську, Жовтанецьку сільські та Кам'янка-Бузьку міську громади. Взагалі немає об'єднаних територіальних громад у сполученні Львів – Красне – Золочів. У майбутньому це може призвести до відсутності фінансування для оновлення моторвагонного парку.

Розуміючи соціальну потребу, ПАТ «Укрзалізниця» складає фінансовий план з урахуванням витрат на капітальний ремонт приміських потягів. Так, починаючи з 2017 р. було модернізовано п'ять 10-вагонних електропоїздів (трьох із моторвагонного депо Львів, двох – Здолбунів). Вони курсують на таких пасажиромістких маршрутах, як Львів – Трускавець (EP2т-7246, EP2т-7250), Львів – Мостиська-2 та Львів – Сянки (EP2-1124), Львів – Здолбунів (EP2т-746, EP2т-747). Відсутність модернізованого приміського складу відчувається на маршруті Львів – Тернопіль. Це призводить до збільшення пасажиропотоку в далекому сполученні.

Якщо в одних місцях потрібно призначити додаткові приміські маршрути або збільшувати кількість вагонів, то в інших пасажиропотік настільки низький, що можна загалом відмінити сполучення. Це стосується прикордонних ділянок Рава-Руська – Сокаль, Самбір – Нижанковичі, Самбір – Старжава, які є віддалені від великих міст. Однак перевезення на даній території належать до соціальних, тому й субсидуються за рахунок як вантажних перевезень, так і бюджетів ОТГ. Наприклад, приміський потяг № 963/964 за маршрутом Самбір – Нижанковичі курсує для підвезення працівників на роботу до Добромільської спеціальної загальноосвітньої школи-інтернату I–II ступенів. При цьому компенсації за таке виконання перевезень надходять від Бісковицької та Воютицької об'єднаних територіальних громад. Мабуть, це єдиний випадок на території Львівської області, у якому відбувається співпраця залізниці з місцевою владою. Це сприяє надходженню фінансів, що покриває частину витрат. Але й інші пасажиропотіки при цьому повинні оплачувати вартість наданих послуг.

Таким чином, громадяни стають головними інвесторами для розвитку залізничної галузі. От тільки кошти від оплати не покривають усіх витрат через низький тариф порівняно з автомобільним транспортом. Пропонуємо систему тарифоутворення, розроблену за собівартістю 1 грн за 1 пас-км (табл. 6).

Якщо в одному вагоні є 15 пасажирів, кожен з яких подорожує на вказані в таблиці зональні відстані (від 0–10 до 141–150 км), то вже можна отримати 930 грн доходу. Враховуючи, що собівартість руху одного вагона на відстань 148 км (Львів – Лавочне) становить 15 392 грн (кількість місць помножена на загальну протяжність маршруту), дохід від рейсу буде покривати лише 6% від усіх витрат (населеність дорівнює 14,4%). Тобто за збільшення населеності вдвічі буде прямо пропорційно зростати частка доходу [4, с. 100]. Наприклад, якщо один вагон вийде заповнений на 100%, то отриманий дохід від пасажирів може покрити лише 42% витрачених коштів. Звичайно, це краще, коли вагон буде мати населеність майже 130% протягом усього маршруту. Тоді можна згенерувати 54% доходу. Виходить, що покрити витрати більше ніж на половину можна тоді, коли в одному вагоні кількість пасажирів на 30% перевищує наявність сидячих місць. Проте потяг не може постійно бути однаково заповненим через нерівномірність пасажиропотоку, тому оплата

Громади, які залежать від приміського залізничного сполучення [6]

Назва громади	Об'єкт посадки/висадки	Приміський маршрут
Бабинська сільська	з. п. 63 км	Львів – Сянки
Бібрська міська	з. п. Підмонастир, з. п. 33 км, ст. Глібовичі, з. п. 40 км	Львів – Ходорів
Біковицька сільська	з. п. Біковичі	Самбір – Нижанковичі, Самбір – Старжава
Великолюбінська селищна	ст. Любень Великий, з. п. Поріччя	Львів – Сянки
Волицька сільська	з. п. Тценець	Львів – Держкордон, Львів – Мостиська-2
Воютиська сільська	з. п. Воютичі, з. п. Надиби, з. п. Сусідовичі	Самбір – Нижанковичі, Самбір – Старжава
Гніздичівська селищна	ст. Гніздичів, з. п. Покрівці	Стрий – Ходорів
Грабовецька сільська	ст. Конюхів	Стрий – Мукачево, Львів – Мукачево, Львів – Чоп, Львів – Лавочне
Давидівська сільська	ст. Давидів	Львів – Ходорів
Дублянська селищна	з. п. Дубляни-2, ст. Дубляни-Самбірські	Стрий – Самбір
Жовтанецька сільська	ст. Колодно, з. п. Новий Став	Львів – Сокаль, Львів – Ковель, Львів – Стоянів
Заболотцівська сільська	ст. Заболотці	Львів – Здолбунів, Здолбунів – Красне
Зимноводівська сільська	з. п. Зимна Вода	Львів – Держкордон, Львів – Мостиська-2, Львів – Шкло
Кам'янка-Бузька міська	ст. Кам'янка-Бузька	Львів – Стоянів, Ківерці – Сапіжанка
	з. п. Батятичі	Львів – Сокаль, Львів – Ковель
Луківська сільська	з. п. Луки	Львів – Сянки
Мостиська міська	з. п. Заріччя, з. п. Хоросниця, з. п. Арламівська Воля, ст. Мостиська-1	Львів – Держкордон, Львів – Мостиська-2
Мурованська сільська	ст. Дубляни-Львівські	Львів – Сокаль, Львів – Ковель, Львів – Стоянів
Нежухівська сільська	з. п. Нежухів, з. п. Райлів	Львів – Трускавець, Стрий – Самбір
Нижанковицька селищна	з. п. Боршевичі, ст. Нижанковичі	Самбір – Нижанковичі
Новокалінівська міська	ст. Калинів	Львів – Сянки
Новоміська сільська	з. п. Боневичі, з. п. Нове Місто	Самбір – Нижанковичі
Радехівська міська	ст. Радехів	Львів – Стоянів, Ківерці – Сапіжанка
Розвадівська сільська	ст. Пісочна	Львів – Трускавець, Львів – Мукачево, Львів – Чоп, Львів – Лавочне, Львів – Моршин
Рудківська міська	з. п. 39 км, ст. Рудки	Львів – Сянки
Славська селищна	ст. Славське	Стрий – Мукачево, Львів – Мукачево, Львів – Чоп, Львів – Лавочне
Судовишнянська міська	з. п. Княжий Міст, ст. Судова Вишня	Львів – Держкордон, Львів – Мостиська-2
Ходорівська міська	ст. Журавно, з. п. Молодинче, з. п. Бортники, ст. Ходорів	Івано-Франківськ – Ходорів
	ст. Вибранівка, з. п. Борусів, ст. Бориничі, з. п. Чорний Острів, з. п. Городище, ст. Ходорів	Львів – Ходорів
	ст. Ходорів, з. п. Бородчиці	Стрий – Ходорів
Шегинівська сільська	з. п. Держкордон	Львів – Держкордон
Щирецька селищна	ст. Щирець-2, з. п. Щирець-1, з. п. Дмитрія, з. п. Черкаси-Львівські	Львів – Трускавець, Львів – Мукачево, Львів – Чоп, Львів – Лавочне, Львів – Моршин

Вихідні дані є авторською розробкою

буде відрізняться залежно від попиту (табл. 7). За віддалення від міста населеність поїзда зменшується, що призводить до недоотримання навіть 50% доходів у загальному розрахунку витрат.

Як видно з табл. 7, на маршруті Львів – Лавочне найбільша кількість пасажирів рухається на відстань від 71 до 80 км. Це пов'язано з тим, що виникає високий міграційний пасажиропотік на ділянці Львів – Стрий (75 км). Від такого попиту формується найбільша виручка (2 400 грн від одного вагона). Маятникові поїздки здійснюються у зоні 21–30 км (Львів – Щирець-1, Львів – Семівка, Стрий – Стинява Нижня, Сколе – Славське). Найбільша тарифна відстань, на яку оформляють квиток у приміському сполученні, досягає

зони 131–140 км (Львів – Славське). При цьому в одному вагоні курсує лише один пасажир у Славське, що вже пояснюється конкуренцією з потягом далекого сполучення за вартістю і тривалістю поїздки. Так, квиток у плацкарт потягу № 46 Лисичанськ – Ужгород є дорожчим від приміського квитка майже на 4 грн, але час у дорозі є меншим від електропоїзда на півтори години. Підвищення цін на приміські перевезення удвічі (наприклад, Львів – Славське до 112 грн) призведе до переходу пасажирів на маршрути далекого сполучення. Тому єдиним виходом із ситуації може бути зростання вартості шляхом скорочення відстані до 71–80 км (наприклад, курсування до станції Стрий).

Таблиця 6
Тарифоутворення у приміському залізничному сполученні

Відстань, км	Вартість, грн
1 – 10	8
11 – 20	12
21 – 30	24
31 – 40	36
41 – 50	48
51 – 60	54
61 – 70	57
71 – 80	60
81 – 90	65
91 – 100	70
101 – 110	76
111 – 120	88
121 – 130	100
131 – 140	112
141 – 150	120

Вихідні дані є авторською розробкою

Висновки і пропозиції. У приміському сполученні залізничний транспорт потребує високого матеріально-технічного забезпечення. Це пов'язано з високим рівнем зношення рухомого складу, задіяного до приміських перевезень. Проблема поглиблюється постійним недофінансуванням через прояви демографічно-соціальних (нерівномірний розподіл пасажиропотоку при віддаленні від міста, наявність пільгових категорій населення у депресивних районах), економічних (нестача коштів у державному та місцевому бюджетах, низька валютна виручка від реалізації квитків) та адміністративних (відсутність комунікації між перевізником і громадою) чинників. У разі розв'язання ситуації буде необхідним залучення до співпраці об'єднаних територіальних громад як замовника транспортних послуг. На державному рівні важливим залишиться виділення асигнувань на закупівлю нового рухомого складу, переданого на користування за потребою певної громади. Головним регулятором питання далі виступатиме регіональна філія «Львівська залізниця», яка повинна вільно корегувати тарифи залежно від доходів і формувати маятникові маршрути до великого міста в час пік.

Таблиця 7

Дохід одного вагона від виконаного рейсу на маршруті Львів – Лавочне

Відстань, км	Кількість пасажирів, осіб	Дохід від оплати, грн	Напрямки поїздки
0 – 10	6	48	Скнилів – Оброшин
	1	8	Семенівка – Щирець-1
11 – 20	5	60	Львів – Пустомити
	15	180	Пустомити – Щирець-1
	6	72	П'ятничани – Стрий
21 – 30	4	96	Львів – Семенівка
	9	216	Львів – Щирець-1
	3	72	Стрий – Стинява Нижня
	3	72	Сколе – Славське
31 – 40	11	396	Львів – Черкаси-Львівські
	2	72	Стрий – Сколе
41 – 50	0	0	
51 – 60	3	162	Львів – Пісочна
	1	54	Стрий – Тухля
61 – 70	1	57	Стрий – Славське
71 – 80	40	2400	Львів – Стрий
	3	180	Стрий – Лавочне
81 – 90	0	0	
91 – 100	0	0	
101 – 110	0	0	
111 – 120	1	88	Львів – Сколе
121 – 130	0	0	
131 – 140	1	112	Львів – Славське
141 – 150	0	0	
Разом	115	4345	

Вихідні дані є авторською розробкою

Список використаних джерел:

1. Борсук Ю. Суспільно-географічні проблеми транспортного сполучення у зоні тяжіння великих та середніх міст (на прикладі Львівської області). *Реалії, проблеми та перспективи розвитку географії в Україні* : матеріали XX Всеукраїнської студентської наукової конференції, м. Львів, 15–17 травня 2019 р. Львів, 2019. С. 67–71.
2. Железнодорожная фотогалерея. URL : <https://trainpix.org/> (дата звернення: 24.05.2020).
3. Железняк О., Олещенко Л. Визначення собівартості пасажирсько-транспортного процесу. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 11(137). С. 218–226.
4. Кузик С., Борсук Ю. Економічна ефективність використання залізничних пасажирських маршрутів Західного регіону України. *Історія української географії*. 2017. № 36. С. 99–105.
5. Кузик С., Борсук Ю. Практичне використання геологістики в транспортній галузі Західного регіону України. *Вісник Львівського університету. Серія географічна*. 2018. № 52. С. 152–162.
6. Львівська область – Громади. *Децентралізація в Україні*. URL : <https://decentralization.gov.ua/areas/0322/gromadu> (дата звернення: 01.12.2019).

7. Розклад руху приміських поїздів. *Львівська залізниця*. URL : <http://railway.lviv.ua/schedule/suburban/> (дата звернення: 08.12.2019).
8. Рудакевич І. Суспільно-географічні проблеми розвитку транспортної інфраструктури великого міста (на матеріалах обласних центрів Західного регіону України) : автореф. дис. ... канд. геогр. наук : спец. 11.00.02 «Економічна та соціальна географія». 2010. 20 с.
9. Смирнов І. Логістичний напрям в суспільній географії: теорія і практика дослідження : автореф. дис. ... доктора геогр. наук : спец. 11.00.02 «Економічна та соціальна географія». 2004. 33 с.

References:

1. Borsuk Yu. (2019). Suspilno-geohrafichni problemy transportnoho spoluchennya u zoni tyazhinny velykykh ta serednikh mist (na prykladi Lvivskoyi oblasti). [Human-geographical problems of transport in the area of attraction of large and medium-sized cities (on the example of Lviv region)]. *Realiti, problemy ta perspektyvy rozvytku heohrafiyi v Ukraini: materialy XX-oyi Vseukrayinskoyi studentskoyi naukovoyi konferentsiyi (m. Lviv, 15–17 travnya 2019 r.)*. pp. 67–71.
2. Zheleznodorozhnaya fotogalereya. [Railway photo gallery]. URL: <https://trainpix.org/> (accessed 24 May 2020).
3. Zheleznyak O., Oleshchenko L. (2012). Vyznachennya sobivartosti pasazhyrsko-transportnoho protsesu. [Determining the cost of the passenger transport process]. *Aktualni problemy ekonomiky*. № 11 (137). pp. 218–226.
4. Kuzyk S., Borsuk Yu. (2017). Ekonomichna efektyvnist vykorystannya zaliznychnykh pasazhyrskykh marshrutiv Zakhidnoho rehionu Ukrainy. [Economic efficiency of the use of railway passenger routes in the Western region of Ukraine]. *Istoriya ukrayinskoyi heohrafiyi*. № 36. pp. 99–105.
5. Kuzyk S., Borsuk Yu. (2018). Praktychne vykorystannya heolohistyky v transportniy haluzi Zakhidnoho rehionu Ukrainy. [Practical use of geologistics in the transport industry of the Western region of Ukraine]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya heohrafichna*. № 52. pp. 152–162.
6. Lvivska oblast – Hromady. [Lviv region – Communities]. *Detsentralizatsiya v Ukraini*. URL: <https://decentralization.gov.ua/areas/0322/gromadu> (01 December 2019).
7. Rozklad rukhu prymyskykh poyizdiv. [Schedule of suburban trains]. “*Lvivska zaliznytsya*”. URL: <http://railway.lviv.ua/schedule/suburban/> (08 December 2019).
8. Rudakevych I. (2010). Suspilno-geohrafichni problemy rozvytku transportnoyi infrastruktury velykoho mista (na materialakh oblasnykh tsentriv Zakhidnoho rehionu Ukrainy). [Human-geographical problems of development of transport infrastructure of the big city (on materials of the regional centers of the Western region of Ukraine)]. p. 20.
9. Smyrnov I. (2004). Lohistychnyy napryam v suspilniy heohrafiyi: teoriya i praktyka doslidzhennya. [Logistic direction in social geography: theory and practice of research]. p. 33.

Кузык С. П.
Борсук Ю. В.

Львовский национальный университет
имени Ивана Франко

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРИГОРОДНОГО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА (НА ПРИМЕРЕ ЛЬВОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Резюме

Рассмотрены социально-экономические проблемы пригородного железнодорожного сообщения в пределах Львовской области. Толчком исследования явились процессы социального недовольства, которые проявились в виде незаконного блокирования движения поездов, проходившие в местах высокого скопления пассажиров. Обнаружена неравномерность распределения пассажиропотока, что связано с удалением от большого города. Определены пригородные зоны, сформированные на всех линиях железнодорожного транспорта. Отдельно осуществлена характеристика экономической составляющей пригородных перевозок: проанализированы тарифы в пользовании автомобильным и железнодорожным транспортом; проведено сравнение во времени перемещения от города до крайней точки в каждой зоне пригородного притяжения. Предложены варианты выхода из кризисной ситуации за счет выделения финансов от новых форм административно-территориального устройства страны (объединенных территориальных общин), расположенных по периметру курсирования пригородных поездов, а также даны предложения по созданию экономически целесообразной системы тарифообразования в зависимости от определенной категории расстояния.

Ключевые слова: пассажиропоток, населенность, пригородная зона, себестоимость, тарифообразование.

Kuzyk Stepan

Borsuk Yurii

Ivan Franko National University of Lviv

SOCIO-ECONOMIC PREREQUISITES OF FUNCTIONING SUBURBAN RAILWAY TRANSPORT
(ON THE EXAMPLE OF THE LVIV REGION)**Summary**

The socio-economic problems of suburban railway communication within the Lviv region are considered. The impetus for the study was the processes of social discontent, which manifested itself in the form of illegal blocking of trains, that took place in places of high congestion of passengers. The problem of the minimum number of cars in suburban trains due to insufficient funding, especially from local authorities for the transportation of beneficiaries, has been identified. Confirmation of the aging of rolling stock belonging to the assigned fleet of the Lviv railcar depot was obtained. The distribution of passenger traffic uneven due to the distance from the big city is revealed. After that the suburban zones formed on all lines of railway transport are defined. The characteristic of an economic component of suburban transportations is carried out separately: the tariff in use of motor and railway transport is analyzed; a comparison in the time of movement from the city to the extreme point in each zone of suburban gravity is conducted. The time and cost that a passenger needs to spend while traveling within the city Lviv from the train station to the nearest bus station is taken into account compared to the movement of a suburban train. Options for overcoming the crisis situation by allocating finances from new forms of administrative-territorial organization (united territorial communities) located on the perimeter of suburban trains, as well as proposals to create an economically viable tariff system depending on a certain distance category are offered. The passenger-intensive suburban directions on which it is necessary to use electric trains after capital repairs are allocated. Specific examples of interaction of local authorities with the carrier regarding the performance of social transportation are given. The process of receiving income from passenger transportation according to its own tariff scheme in the car of the suburban route Lviv – Lavochne with a length of 148 km is modeled. The direct proportional dependence of the train populosity on the share of cash receipts from the trip is proved. Cautions increase the cost of travel over 70 km are conducted. A possible variant of competition of a long-distance train with a suburban train on a certain route (Lviv – Slavske) is described. The need to reduce the distance of suburban services to 70 km within the pendulum migration process to a large city during peak hours is identified.

Keywords: passenger traffic, populosity, suburban area, cost, tariff formation.

УДК 331.556.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-13>

Миськів Г. В.

Чапляк Н. І.

Львівський державний університет внутрішніх справ

СУЧАСНИЙ ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ
НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

У статті досліджено прикладні аспекти сучасної кризи, спричиненої пандемією COVID-19, крізь призму зовнішньої трудової міграції. Автори проаналізували позитивні та негативні впливи трудової міграції на національну економіку, зокрема обсяги переказаних грошових коштів та їх співвідношення до ВВП України; зростання рівня безробіття, бідності та захворювань на коронавірус через примусове повернення трудових мігрантів з-за кордону; розміри середньої заробітної плати по Україні і в розрізі регіонів та їх порівняння із середньоєвропейськими. Також у статті окреслено заходи уряду для покращення соціального стану населення, на який негативно вплинули примусовий карантин і пандемія. Отже, ними є створення нових робочих місць, укладання угод з іноземними урядами про працевлаштування на сезонні роботи українців, турбота про здоров'я громадян України. Автори дійшли висновку, що держава повинна розглядати заробітчанин як стратегічно важливих партнерів та інвесторів і надавати їм необхідну підтримку.

Ключові слова: трудові мігранти, грошові перекази, соціальна сфера, заробітна плата, безробіття, бідність.

Постановка проблеми. Важкі наслідки пандемії 2020 р., спричиненої COVID-19 (коронавірусом), для світової економіки загалом та для національних економік зокрема вже передбачили всі економісти. Те, що карантинні заходи негативно вплинуть на всі сфери національних економік, є однозначним явищем, однак достовірно неможливо спрогнозувати глибину майбутньої економічної кризи. Блокування працездатного населення на карантині, заборони на подорожі та соціальне дистанціювання призвели до зупинки глобальної економічної активності, спричинили скорочення потоків трудових мігрантів та, відповідно, потоків

фінансових ресурсів, які вони переказували. Країни, що приймають трудових мігрантів, зіткнулися з додатковими проблемами у таких секторах, як охорона здоров'я, будівництво та сільське господарство, які залежать від наявності робочих мігрантів. Країни, у які повернулися заробітчани, зіткнулися зі зростанням захворювання на COVID-19 та загостренням проблем медичної сфери, зростанням безробіття, бідності та наростаючим соціальним невдоволенням тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми трудової міграції та її впливу на національну економіку України не є

унікальним явищем. Велика плеяда українських та закордонних учених присвятила свої наукові праці саме цій проблемі, зокрема її впливу на різні сфери суспільного життя, наслідкам, динаміці, структуризації міграційних потоків та їх напрямам, періодичності та тривалості. Можемо виокремити наукові праці таких учених, як Ю. Гумєнюк [1], О. Іванкова-Стецюк [2], О. Купець [3], Е. Лібанова [4], І. Майданік [5], О. Малиновська [6], О. Позняк [7].

Однак ґрунтовнішими та комплекснішими за цією тематикою можемо вважати дослідження Міжнародної організації з міграції (МОМ) [8], Міністерства соціальної політики [9], Світового банку [12], ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України» [23], які динамічно реагують на зміну ситуації та охоплюють аналізом широке коло статистичних даних.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні досягнення у вивченні зовнішньої трудової міграції, ситуація у сфері трудової міграції змінюється досить динамічно. Особливо гостро вплив на соціально-економічну сферу держави відчувається у період примусового повернення трудових мігрантів. Швидкоплинність розвитку подій зумовлює провадження наукового дослідження та вивчення всіх позитивних та негативних впливів на національну економіку України.

Мета статті Головною метою роботи є дослідження позитивного та негативного впливу зовнішньої трудової міграції на стан національної економіки та соціальну сферу держави, з'ясування наслідків скорочення потоків трудової міграції через карантинні заходи, пов'язані з COVID-19, у короткостроковий перспективі.

Виклад основного матеріалу. Із січня 2010 р. до червня 2012 р. Міжнародна організація з міграції (МОМ) зафіксувала 1,2 млн. українців, тобто 3,4% населення віком від 15 до 70 років, котрі працювали за кордоном [8]. Станом на кінець 2018 р., за даними Міністерства соціальної політики України, за кордоном працювали 3,2 млн. українців [9]. На кінець 2019 р., за підрахунками фахівців, за кордоном працювало близько 4 млн. українців, тобто майже 10% населення держави.

Провідним стимулюючим чинником для пошуку українцями місця праці за кордом є оплата праці. На початку 2015 р. середня заробітна плата в Україні становила 3 455 грн., 2017 р. – 6 008 грн., 2019 р. – 9 222,52 грн., а на початку 2020 р. – 10 726,94 грн. [10], отже, вона зросла за останні п'ять років у 3,1 рази (індекс інфляції лише 2015 р. становив 143,30% річних). При цьому варто врахувати, що рівень середньої заробітної плати по регіонах подекуди значно нижчий від середньоукраїнського значення. Так, наприклад, у Тернопільській області на початку 2020 р. відзначено найнижчий рівень середньої оплати праці, а саме 8 180,67 грн., а у м. Києві – традиційно найвищий, а саме 15 787,27 грн. Отже, навіть між регіонами всередині держави помітно значну різницю щодо оплати праці, а відносно країн Європи відрив буде значно суттєвішим.

Попри те, що середньомісячна зарплата в Україні значно зросла за останні 5 років, а саме зі 192 дол. США у 2015 р. (найнижчий показник під час економічної кризи) до 429 дол. США у 2020 р., різниця в оплаті праці між Україною та європейськими країнами залишається великою. На жаль, зарплата в Україні складає лише

близько третини середньої заробітної плати працівників популярних країн працевлаштування, а саме Польщі та Чехії. Відрив від західних або північних країн ЄС є ще більшим. Фактично реальна заробітна плата українців не забезпечує належного рівня життя та добробуту, недостатня для оплати комунальних, медичних та освітніх послуг, а також є абсолютно неконкурентною порівняно з країнами Європи, тому з огляду на різницю в оплаті праці, нижчі витрати на життя за кордоном та рівень якості життя навіть для заробітчан можливість отримання гідної оплати праці за кордоном буде стимулом для трудової міграції українців ще багато років.

Трудовій міграції українців сприяють також намагання європейських країн, таких як Польща, Чехія, Німеччина, спростити процедуру працевлаштування. Крім цього, відкритість країн ЄС до трудових мігрантів з України може надалі зростати. Через демографічні зміни та старіння населення багато країн все частіше стикаються з нестачею працівників, тому вимушені коригувати свою імміграційну політику. Підвищенням попиту за кордоном користуються висококваліфіковані робітники (газоварювальники, токарі, слюсарі вищого розряду), а також фахівці в галузі фізичних, математичних, хімічних наук, IT-сфери, медичні працівники тощо.

Звісно, негативним наслідком для економіки України впродовж усіх років поживленої трудової міграції був відтік осіб працездатного віку, які могли працювати на Батьківщині, розвивати національну економіку та сплачувати податки до державного бюджету. Однак мігранти компенсували державі свою відсутність значними потоками грошових переказів, які вони надсилали сім'ям в Україні.

Оскільки достовірно невідома кількість трудових мігрантів з України, а відповідні відомства лише називають приблизні цифри працюючих українців за кордоном, то НБУ та МОМ не можуть вираховувати точної суми грошових переказів трудових мігрантів в Україну: розбіжності сягають подекуди декількох мільярдів доларів. Зокрема, у 2017 р., за розрахунками НБУ, обсяг грошових переказів мігрантів в Україну сягнув 9,3 млрд. дол., що становило понад 8% ВВП. Водночас, за даними МОМ у 2017 р., заробітчани переказали 12,1 млрд. дол., що становило майже 11% ВВП України [11].

За даними Світового банку, обсяги переказів українських трудових мігрантів у 2018 р. оцінювали у 14 млрд. дол. За оцінками НБУ у 2018 р. вони становили 10,88 млрд. дол. [12].

У 2019 р. НБУ прогнозував, що заробітчани зможуть переказати в Україну 12,6 млрд. дол. Однак за результатами 2019 р. Україна виявилась найбільшим отримувачем грошових переказів у Європі та центральній Азії: трудові мігранти переказали 15,8 млрд. дол., що становило близько 10% ВВП України [13].

Отже, трудові мігранти виявилися серйозними фінансовими донорами економіки України. Наприклад, прямі іноземні інвестиції в країну у 2019 р. становили 3,07 млрд. дол. [14], що вп'ятеро менше переказів заробітчан, а в рамках співробітництва з МВФ Україна за 24 роки отримала 32,9 млрд. дол. США [15] (сума, яку заробітчани переказали в Україну впродовж 2017–2019 рр.).

Однак сучасна економічна криза та безробіття, пов'язані з пандемією, спричинять серйозне скорочення надходження валюти, адже на час каран-

тину в Україну повернулося близько 2 мільйонів наших громадян, які перебували на заробітках [16], що, за прогнозами Світового банку, призведе до скорочення переказів на понад 27%. Фактично національна економіка недоотримає від 3,4 до 4,6 млрд. дол. США грошових надходжень через скорочення попиту та платоспроможності певних верств населення, які отримували кошти з-за кордону. Держава, відповідно, недоотримає доходів до бюджетів усіх рівнів як відрахувань, які б мали справити підприємства усіх форм власності, провадячи свій бізнес.

У світовому масштабі проблема скорочення грошових переказів трудових мігрантів також присутня цього року, і причиною стала все та ж пандемія COVID-19.

2019 р. став рекордним щодо зростання грошових переказів, адже їх обсяг у світі досяг 554 млрд. дол. США [13]. Здебільшого ці кошти надходили до країн з низьким та середнім доходом та відігравали важливу роль як джерело зовнішнього фінансування цих держав, перевершуючи подекуди обсяги прямих іноземних інвестицій. Середня світова вартість надсилання грошових переказів у 2019 р. становила 200 дол. США.

Втім, Світовий банк передбачив, що у 2020 р. потік грошових переказів знизиться у всіх регіонах світу. Найсуттєвіше скорочення відбудеться в регіонах Східної Європи та Центральної Азії (27,5%). У Південній Африці скорочення сягне 23,1%, у Південній Азії – 22,1%, у країнах Близького Сходу та Північній Африці – 19,6%, у Латинській Америці та країнах Карибського басейну – 19,2%, а в країнах Східної Азії та країнах Тихоокеанського регіону – 13% [13].

Скорочення потоків грошових переказів трудових мігрантів призведе до збільшення бідності, зменшення доступу домогосподарств до необхідних медичних та освітніх послуг, позбавить економічної допомоги бідні домогосподарства. Криза безгрошів'я на тлі зростання безробіття всередині країни через закриття великої кількості підприємств малога та середнього бізнесу може призвести до загострення кримінальної ситуації серед мігрантів, які не змогли виїхати на роботу до інших країн та залишилися разом зі своїми сім'ями без засобів до існування.

За підсумками 2020 р. рівень бідності (за критерієм витрат нижче фактичного прожиткового мінімуму) в Україні зростає до 45%, що на 6,5 відсоткових пунктів вище значення 2019 р. [17]. Водночас, згідно з даними Державного центру зайнятості, станом на початок травня 2020 р. безробіття в Україні збільшилося на 48% порівняно з 2019 р., а офіційних безробітних налічувалося 401 тис. осіб. За період карантину, тобто з початку запровадження обмежень для стримування коронавірусу (з 12 березня 2020 р.), статус безробітного отримали майже 156 тисяч громадян [18]. Щодо неофіційного безробіття, то кількість тих, хто втратив роботу, але з різних причин не став на біржу праці, оцінюється у майже 3 млн. осіб. Ця цифра не є остаточною. НБУ прогнозує, що рівень безробіття за підсумками 2020 р. складе 13,7–15,4%, чого в Україні не було з 2002 р. [18]. Хоча безпосереднім винуватцем погіршення ситуації у соціальній сфері став COVID-19, сучасна пандемія також опосередковано вплинула і на зростання бідності, і на зростання безробіття, і, зрештою, на скорочення надходжень до державного бюджету через примусове повернення заробітчан на Батьківщину.

Потрібно констатувати той факт, що, на жаль, в Україні не було ухвалено рішення про фінансову підтримку ані бізнесу, ані тих громадян, які втратили дохід або й місце праці через карантин. Водночас усі цивілізовані країни виділили значні фінансові ресурси для підтримки бізнесу та громадян, які вимушено залишалися без роботи та без засобів до існування. Отже Німеччина спрямувала на це 750 млрд. євро; Франція – 8,5 млрд. євро; США – 2 трільйони доларів [19]. В Україні таких заходів вжито не було, що загострило і без того складну ситуацію.

Негативні прогнози соціального стану населення держави, відображаючи кризовий стан національної економіки, можуть стати передвісниками наростаючого соціального невдоволення рівнем життя, відсутністю зайнятості, бідністю тощо, що може призвести до соціальної нестабільності або навіть соціального вибуху.

У ситуації, що склалася, Уряду доцільно було би розробити антикризові соціальні програми підтримки громадян, які би пом'якшили удар економічної кризи, а надалі створити сприятливе середовище для започаткування та провадження підприємницької діяльності, зайнятості у виробничій та невиробничій сферах або пошуку місця праці за кордоном.

На 2020 р. Уряд запланував створити нові робочі місця через реалізацію інфраструктурних проєктів «Велике будівництво», що дасть змогу створити понад 100 тис. нових робочих місць, а також кредитувати малий та середній бізнес на дуже вигідних умовах за програмою «Нові гроші», що сприятиме його відновленню та розвитку.

Однак вважаємо, що для подолання сучасної кризи, яка особливо гостро вразила соціальну сферу, таких намірів Уряду вкрай недостатньо. Карантин залишив без роботи, лише за офіційними даними, сотні тисяч українців, які працювали всередині країни. Ще сотні тисяч заробітчан вимушено повернулися в Україну, втікаючи від пандемії. До останнього часу Уряд України не планував сприяти трудовим мігрантам у виїзді за кордон для працевлаштування, а розглядав їх як «надзвичайно кваліфіковану, навчену в Європі робочу силу, яка має високу продуктивність, хорошу технологічну, професійну підготовку» [16], яку потрібно зберегти на Батьківщині. Проте робочих місць для всіх не вистачить, що зумовить подальше зростання бідності населення, а деякі домогосподарства опиняться на межі виживання.

Не варто забувати про рівень оплати праці. Урядова програма реалізації інфраструктурних проєктів «Велике будівництво» передбачає заробітну плату у 6–8 тис. грн. для працівників та вважає її адекватною для забезпечення належного рівня життя. Проте навряд чи така оплата зможе зацікавити бувших трудових мігрантів та змусить їх залишитися працювати в Україні, адже рівень витрат на життя середньоукраїнської родини з чотирьох осіб важко покрити середньоукраїнською заробітною платою. На жаль, посадовці цього досі не зрозуміли.

Водночас варто зазначити, що під час сезонних робіт попит на українських заробітчан за кордоном настільки великий, що іноземні уряди готові оплатити для них чартери. Багато країн оголосили про заохочення або послаблення візових обмежень для працевлаштування медичних працівників із зарубіжних країн. З такими пропозиціями дипломатичні відомства зверталися до українського МЗС.

Таким чином, попри карантинні обмеження на перетин кордонів та міжнародні переміщення, у квітні-травні 2020 р. українські трудові мігранти з дозволу МЗС відбули до Фінляндії, Великобританії, Польщі.

Основною вимогою українського Уряду до приймаючих країн стало гарантування умов безпеки українців у зв'язку з пандемією COVID-19, дотримання всіх соціальних гарантій та належних умов праці для українців, а також встановлення чітких і прозорих умов для легального працевлаштування українців за кордоном.

Зокрема, з Фінляндією було домовлено про легальні контракти для українських працівників на понад три місяці, оформлення медичного страхування та комфортного проходження карантину [20].

Уряд Польщі також намагається залучити на сезонні роботи чимало українців. Для цього було домовлено, що українські робітники, які будуть приїжджати до Польщі на роботу в аграрному секторі, зможуть працювати вже з першого дня після прибуття, тобто в період обов'язкової 14-денної ізоляції. Крім того, новоприбулі сезонні працівники будуть обов'язково проходити тести на наявність коронавірусу, а платити за це будуть фермери. Щоправда, з держбюджету такі витрати фермерам будуть компенсовані. Це стане «елементом солідарності з аграріями», яким потрібно вчасно зібрати врожай. Аграрний сектор Польщі потребує зараз сотень тисяч сезонних працівників з України [21].

Заради справедливості відзначимо, що в Україні також є агрофірми, які потребують сезонних працівників та готові платити їм гідну зарплатню. Зокрема, до таких належить фермерське господарство «Ніжин Агроінвест», яке спеціалізується на ягідництві з використанням повного циклу виробництва: від вирощування саджанців, розсади і ягід (малини, полуниці, обліпихи) до заморозки та продажу готової продукції. У сезон фермерське господарство готове платити 1 200 грн. на день, якщо робітник буде працювати продуктивно, тоді як іноземні фермери платять заробітчанами приблизно 800 грн. на день за умови виконання щоденного плану збору ягід у 90–100 кілограмів [22]. Отже, в Україні є можливість заробляти гідно без потреби їхати за кордон.

Звісно ж, основним стимулом, щоби залишитися жити й працювати в Україні, повинна стати заробітна плата. Нині в Європі вона суттєво вище від української навіть за найменш кваліфіковану роботу. Саме це спонукає до пошуку місця праці багатьох українців за кордоном та дає їм змогу утримувати сім'ї, які живуть в Україні.

Отже, проблема подолання пандемії вірусу COVID-19 загострила та розкрила багато інших проблем, на які не зважали або які замовчували упродовж тривалого періоду. Такою проблемою

виявилася проблема трудової міграції громадян за кордон у пошуках вищого рівня доходів, ніж в Україні. Дослідження показало, що ця проблема комплексна та тягне за собою чимало інших у соціальній, економічній, бюджетно-податковій, правоохоронній, медичній, освітній та інших сферах.

У межах держави грошові надходження від заробітчан виявилися дуже суттєвими. Ці кошти дають змогу сім'ям трудових мігрантів сплачувати комунальні послуги, забезпечувати належний рівень життя батьків пенсійного віку, дітям – отримувати освіту у ЗВО, оплачувати безліч послуг соціальної сфери та купувати споживчі товари. Національна економіка сьогодні залежна від переказів трудових мігрантів, що є важливим джерелом доходів держави. Водночас це питання соціальної стабільності та елементарного виживання багатьох українських родин.

На жаль, Україна нині посідає не найкращі місця в міжнародних рейтингах найбезпечніших для життя країн (Index The Global Peace Index¹), економічної свободи (Index of Economic Freedom), щастя (Index of Happiness), легкості ведення бізнесу (Doing Business/ease of doing business), глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index); Україна лідирує за рівнем корупції та за кількістю мільярдерів [23], що є чинниками, що спонукають до щорічного зростання кількості трудових мігрантів та зниження їх середнього віку.

Отже, для подолання проблеми трудової міграції та заохочення до праці на вітчизняних підприємствах недостатньо лише створити місця праці та забезпечити доступ до дешевих кредитів. У громадян має відбутися зміна менталітету та сформуватися відчуття потрібності державі, інакше певні верстви населення опиняться за межею бідності, що спричинить додаткове фінансове навантаження на державний бюджет через зростання соціальних виплат та посилить соціальну напругу. Уряд не має права розглядати заробітчан як статтю експорту, а повинен розглядати їх як стратегічно важливих інвесторів, які потребують підтримки.

Висновки і пропозиції. Трудова міграція буде важливим чинником для України наступними роками. На сучасному етапі розвитку національної економіки трудову міграцію можна вважати позитивним явищем, оскільки ефекти від неї отримують самі мігрантів, їхні сім'ї та українська економіка загалом. Трудова міграція рівнозначно впливає й на економіку, й на соціальну сферу, що дає змогу комплексно вирішувати соціальні проблеми України. Звісно, це може змінитися в довгостроковій перспективі, якщо еміграція почне шкодити ціновій конкурентоспроможності, інвестиційному клімату та державним фінансам в Україні. Однак очевидно, що жоден уряд не може та не має права перешкодити громадянам вільно виїжджати за кордон.

Список використаних джерел:

1. Гуменюк Ю. Міжнародна трудова міграція: методологічний та організаційний аспекти : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2013. 619 с.
2. Іванкова-Стецюк О., Селешук Г., Сусак В. Виклики та адаптаційні резерви полілокальних родин українських трудових мігрантів. Львів, 2011.
3. Купець О. Міжнародна мобільність українських педагогів і науковців. Будапешт, 2013.
4. Лібанова Е., Позняк О. Зовнішні трудові міграції населення України. Київ : РВПС України НАН України, 2002. 206 с.
5. Майданік І. Українська молодь на ринках праці зарубіжних держав. Київ, 2010.
6. Малиновська О. Перекази мігрантів з-за кордону: обсяги, канали, соціально-економічне значення. Київ : НІСД, 2014.
7. Позняк О. Оцінювання наслідків зовнішньої трудової міграції в Україні. *Демографія та соціальна економіка*. 2016. № 2 (27). С. 169–182.

8. Безробіття в Україні наростає – як упоратися з тим державі. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3008987-bezrobittia-v-ukraini-narostaie-ak-uporatisia-z-tim-derzavi.html> (дата звернення: 18.05.2020).
9. Міграція в Україні: факти і цифри. Міжнародна організація з міграції (МОМ). Представництво в Україні. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/ukr_ff_f.pdf (дата звернення: 20.04.2020).
10. Міжнародний валютний фонд / Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/mvf> (дата звернення: 25.05.2020).
11. Мінсоцполітики запевняє, що суттєвого підвищення рівня бідності у 2020 році не буде. *Укрінформ*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3029694-minsocpolitiki-zapevnaie-so-suttevogo-pidvisenna-rivna-bidnosti-u-2020-roci-ne-bude.html> (дата звернення: 08.05.2020).
12. НБУ: обсяг грошових переказів від заробітчан може бути вищим, ніж показує статистика. URL: <http://finbalance.com.ua/news/NBU-obsyah-hroshovikh-perekaziv-vid-zarobitchan-mozhe-buti-vishchim-nizh-pokazu-statistika> (дата звернення: 22.04.2020).
13. Перекази трудових мігрантів у світі перевищать обсяги інвестицій. URL: <https://hromadske.ua/posts/perekazi-trudovih-migrantiv-u-sviti-perevishat-obsyagi-investicij-svitovij-bank> (дата звернення: 11.05.2020).
14. Польща дозволила українським заробітчанам працювати в агросекторі й під час обсервації. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3030879-polsa-dozvolila-ukrainskim-zarobitcanam-pracuvati-v-agrosetori-j-pid-cas-observacii.html> (дата звернення: 27.05.2020).
15. Понад 3 млн. українців працює за кордоном на постійній основі. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-diaspora/2752271-ponad-3-mln-ukrainsiv-pracue-za-kordonom-na-postijnij-osnovi-minsocpolitiki.html> (дата звернення: 23.04.2020).
16. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну / Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi> (дата звернення: 27.05.2020).
17. Середня заробітна плата за регіонами за місяць. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/reg_zp_m/reg_zpm_u/arh_zpm_u.htm (дата звернення: 27.05.2020).
18. Україна передала на розгляд фіняндської сторони проєкт міждержавної угоди. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-politics/3030949-zelenskij-podakuvav-prezidentu-finlandii-za-vivedenna-z-tini-procesu-trudovoi-migracii.html> (дата звернення: 27.05.2020).
19. Українські фермери готові платити сезонним робітникам у півтора рази більше, ніж іноземні. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3020911-ukrainski-fermeri-gotovi-platiti-sezonnim-robotnikam-u-pivtora-raza-bilse-niz-inozemni.html> (дата звернення: 28.05.2020).
20. Уряд не планує сприяти заробітчанам повернутися на роботу за кордоном. URL: https://24tv.ua/uryad-ne-planuye-spriyati-zarobitcanam-povernutisya-na-robotu-za-kordonom-shmigal-royasniv-prichini_n1330469 (дата звернення: 30.04.2020).
21. Як уряди різних країн підтримують бізнес під час карантину? URL: <https://www.dw.com/uk/%> (дата звернення: 28.05.2020).
22. COVID-19 Crisis Through a Migration Lens. Доповідь Світового банку. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/989721587512418006/COVID-19-Crisis-Through-a-Migration-Lens> (дата звернення: 24.04.2020).
23. Українська міграція в умовах глобальних і національних викликів XXI століття : наукове видання / наук. ред. У. Садова. Львів, 2019. 110 с.

References:

1. Gumenyuk, Y. (2013). *Mizhnarodna trudova migraciya: metodologichnyj ta organizacijnyj aspekty* [International labor migration: methodological and organizational aspects]. Monograph. Ternopil' [in Ukrainian].
2. Ivankova-Stetsyuk, O., Seleshchuk, H., Susak, V. (2011). *Vyklyky ta adaptatsiyni rezervy polilokal'nykh rodyn ukrayins'kykh trudovykh mihrantiv* [Challenges and adaptive reserves polylocal families of Ukrainian labour migrants.]. Lviv [in Ukrainian].
3. Kupets', O. (2013). *Mizhnarodna mobil'nist' ukrayins'kykh pedahohiv i naukovtsiv* [Ukrainian international mobility of teachers and researchers]. Budapesht [in Ukrainian].
4. Libanova, E., Pozniak, O. (eds.) (2002). *Zovnishni trudovi mihratsii naselennia Ukrainy* [External labor migration Ukraine]. Kyiv [in Ukrainian].
5. Maydanik, I. (2010). *Ukrayins'ka molod' na rynkakh pratsi zarubiznykh derzhav* [Ukrainian youth in the labor markets of foreign countries]. Kyiv [in Ukrainian].
6. Malynovs'ka, O. (2014). *Perekazy mihrantiv z-za kordonu: obsyahu, kanaly, sotsial'no-ekonomichne znachennya* [The transfers from migrants abroad: volume, channels, socio-economic importance]. Kyiv [in Ukrainian].
7. Pozniak, O. (2016). Ocynuvannya naslidkiv zovnishn'oyi trudovoyi migraciyi v Ukrayini [Evaluation of consequences of external labour migration in Ukraine] *Demography and Social Economy*. № 2 (27). P. 169–182 [in Ukrainian].
8. Bezrobittia v Ukraini narostaie – yak uporatisia z tym derzhavi. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3008987-bezrobittia-v-ukraini-narostaie-ak-uporatisia-z-tim-derzavi.html> (accessed: 18 May 2020).
9. Mihratsiia v Ukraini fakty i tsyfry. Mizhnarodna orhanizatsiia z mihratsii (MOM) Predstavnytstvo v Ukraini. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/ukr_ff_f.pdf (accessed: 20 April 2020).
10. Mizhnarodnyi valiutnyi fond. Ministerstvo finansiv Ukrainy. URL: <https://mof.gov.ua/uk/mvf> (accessed: 25 May 2020).
11. Minsotspolityky zapevniaie, shcho suttievoho pidvyshchennia rivnia bidnosti u 2020 rotsi ne bude. *Ukrinform*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3029694-minsocpolitiki-zapevnaie-so-suttevogo-pidvisenna-rivna-bidnosti-u-2020-roci-ne-bude.html> (accessed: 08 May 2020).
12. NBU: obsyah hroshovykh perekaziv vid zarobitchan mozhe buty vishchym, nizh pokazuie statystyka. URL: <http://finbalance.com.ua/news/NBU-obsyah-hroshovykh-perekaziv-vid-zarobitchan-mozhe-buti-vishchym-nizh-pokazuie-statystyka> (accessed: 22 April 2020).
13. Perekazy trudovykh mihrantiv u sviti perevishchat obsyahu investytsii. URL: <https://hromadske.ua/posts/perekazi-trudovykh-migrantiv-u-sviti-perevishchat-obsyahu-investytsii> (accessed: 11 May 2020).
14. Polshcha dozvolila ukrainskym zarobitcanam pratsiuvaty v ahrosetori y pid chas observatsii. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3030879-polsa-dozvolila-ukrainskim-zarobitcanam-pracuvati-v-agrosetori-j-pid-cas-observacii.html> (accessed: 27 May 2020).
15. Pонад 3 mln ukrainsiv pratsiuie za kordonom na postiinii osnovi. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-diaspora/2752271-ponad-3-mln-ukrainsiv-pracue-za-kordonom-na-postiinii-osnovi-minsocpolitiki.html> (accessed: 23 April 2020).
16. Priami inozemni investytsii (PII) v Ukrainu. Ministerstvo finansiv Ukrainy. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi> (accessed: 27 May 2020).
17. Serednia zarobitna plata za rehionamy za misiats. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/reg_zp_m/reg_zpm_u/arh_zpm_u.htm (accessed: 27 May 2020).

18. Ukraina peredala na rozghliad finliandskoi storony proiekt mizhuriadovoi uhody. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-politics/3030949-zelenskij-podakuvav-prezidentu-finlandii-za-vivedenna-z-tini-procesu-trudovoi-migracii.html> (accessed: 27 May 2020).
19. Ukrainski fermery hotovi platyty sezonnym robitnykam u pivtora raza bilshe, nizh inozemni. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3020911-ukrainiski-fermeri-gotovi-platiti-sezonnim-robitnikom-u-pivtora-raza-bilse-nizh-inozemni.html> (accessed: 28 May 2020).
20. Uriad ne planuie spriyati zarobitchanam povernutysia na robotu za kordonom. URL: https://24tv.ua/uryad_ne_planuye_spriyati_zarobitchanam_povernutysia_na_robotu_za_kordonom_shmigal_poyasniv_prichini_n133046 (accessed: 30 April 2020).
21. Iak uriady riznykh krain pidtrymuiut biznes pid chas karantynu? URL: <https://www.dw.com/uk/%> (accessed: 28 May 2020).
22. COVID-19 Crisis Through a Migration Lens. Dopovid Svitovoho banku. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/989721587512418006/COVID-19-Crisis-Through-a-Migration-Lens> (accessed: 24 April 2020).
23. Sadova U. (eds.) (2019). *Ukrainska mihratsiia v umovakh hlobalnykh i natsionalnykh vyklykiv KhKhI stolittia: naukovye vydannia. [Ukrainian migration in the context of global and national challenges of the XXI century]* Lviv, 110 s.

Мысків Г. В.

Чапляк Н. И.

Львовский государственный университет внутренних дел

СОВРЕМЕННОЕ ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Резюме

В статье исследованы прикладные аспекты современного кризиса, вызванного пандемией COVID-19, сквозь призму внешней трудовой миграции. Авторы проанализировали положительные и отрицательные влияния трудовой миграции на национальную экономику, в частности объемы перечисленных денежных средств и их соотношение к ВВП Украины; рост уровня безработицы, бедности и заболеваний коронавирусом из-за принудительного возвращения трудовых мигрантов из-за рубежа; размеры средней заработной платы по Украине и в разрезе регионов и их сравнение со среднеевропейскими. Также в статье очерчены меры правительства для улучшения социального положения населения, на которое отрицательно повлияли принудительный карантин и пандемия. Итак, ими являются создание новых рабочих мест, заключение соглашений с иностранными правительствами о трудоустройстве на сезонные работы украинцев, забота о здоровье граждан Украины. Авторы пришли к выводу, что государство должно рассматривать мигрантов как стратегически важных партнеров и инвесторов и оказывать им необходимую поддержку.

Ключевые слова: трудовые мигранты, денежные переводы, социальная сфера, заработная плата, безработица, бедность.

Myskiv Galina

Chapliak Natalia

Lviv State University of Internal Affairs

MODERN INFLUENCE OF EXTERNAL LABOR MIGRATION ON THE UKRAINE'S NATIONAL ECONOMY

Summary

The purpose of the article: to investigate the positive and negative impact of external labor migration on the national economy and social sphere of the state and to find out the effects of reducing labor migration flows through quarantine measures related to COVID-19 in the short term. The article examines the applied aspects of the current crisis caused by the COVID-19 pandemic through the prism of external labor migration. The authors analyzed the positive and negative effects of labor migration on the national economy, in particular: the amount of money transferred and their ratio to the GDP of Ukraine; rising unemployment, poverty and coronavirus diseases due to the forced return of migrant workers from abroad; the average wage in Ukraine and in the regions and their comparison with the European average. In 2019, labor migrants transferred \$ 15.8 billion to Ukraine, which was about 10% of Ukraine's GDP. Migrant workers are serious financial donors to Ukraine's economy. For example, foreign direct investment into the country in 2019 amounted to 3.07 billion dollars that is five times less than remittances. And within the framework of cooperation with the IMF, Ukraine has received 32.9 billion dollars in 24 years – the amount that workers transferred to Ukraine during 2017–2019. The article also discusses government measures to improve the social situation of the population, which has been negatively affected by forced quarantine and pandemics, including: creating new jobs, concluding agreements with foreign governments on employment for seasonal work of Ukrainians, health care of Ukrainian citizens. The authors concluded that the state should consider migrant workers as strategically important partners and investors, and provide them with the necessary support. Within the state, cash receipts from workers turned out to be very significant. These funds enable the families of migrant workers to pay for utilities, provide a decent standard of living for parents of retirement age, children – to get an education in universities, pay for many social services and consumer goods. Ukraine's national economy is dependent on remittances from migrant workers, and is an important source of state revenue. At the same time, it is a guarantee of social stability and basic survival of many Ukrainian families.

Keywords: labor migrants, remittances, social sphere, wages, unemployment, poverty.

УДК 330.342

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-14>

Шевченко О. О.
Борисполец А. В.
Новік Г. М.

Донбаська державна машинобудівна академія

МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ЯК СКЛАДНИК СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Досліджено стан параметрів соціально-економічної моделі розвитку національної економіки, обґрунтовано ефективність застосування соціально орієнтованої політики держави, розкрито інституційне середовище функціонування сучасної господарської системи, генезу сучасної моделі функціонування глобальної економіки. Проаналізовано сучасний кризовий стан національної економіки (в частині деформації соціально-економічної підсистеми, ризиків поглиблення соціальної нерівності) та умови соціального забезпечення, розкрито концептуальні основи вибору національної моделі економічного розвитку господарської системи в контексті політики соціального захисту. Запропоновано механізм соціального забезпечення з використанням принципу соціального інклюзивного зростання з метою формування основних компонентів системи соціального захисту населення.

Ключові слова: соціальний захист, соціальна політика держави, глобалізація, соціальна інклюзивність, економічна система, розвиток національної економіки.

Постановка проблеми. Процеси світової глобалізації загострюють конкуренцію між країнами за природні, фінансові та трудові ресурси, викликають погіршення якості життя населення та соціальних аспектів. Сучасна парадигма розвитку людства формує новітні умови та принципи економічного зростання за умов соціальної інклюзивності суспільства. За період відновлення державності та ринкової трансформації економіки України вітчизняна система соціального захисту зазнала кардинальних змін, пов'язаних насамперед з її характером, джерелами фінансування соціальних витрат і механізмами отримання соціальної допомоги та виплат, а саме: роздержавлення інститутів соціального захисту, диверсифікація каналів отримання соціальних компенсацій та соціальних послуг, делегування частини соціальних функцій держави домогосподарствам, корпоративному сектору, розширення зобов'язань України щодо дотримання міжнародних соціальних стандартів. Разом із тим національна система соціального захисту населення й дотепер залишається фрагментованою за цільовим спрямуванням, обмеженою у наявних ресурсах, характеризується низькою ефективністю функціонування інститутів, що зумовлює її слабкість, недосконалість (відсталість від європейських соціальних стандартів) і потребує побудови комплексного механізму соціального захисту та наукової концепції в контексті соціальної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теорії соціального захисту населення, принципи, мотивація цілей та об'єктивна необхідність на різних етапах розвитку соціально орієнтованої економіки закладені у працях класиків економічної науки В. Зомбарта, А. Вагнера, А. Сміта, А. Маршалла, К. Маркса, Й. Шумпетера та ін. Концептуальні підходи і комплексний аналіз проблем соціалізації світової економіки та її механізмів, диверсифікації системи соціальних послуг, інструментарію, реалізації політики зростання суспільного добробуту, у тому числі на основі соціального захисту населення, знайшли найбільш повне відображення у працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як Дж. Гелбрейт, В. Девонс, Л. Ерхард, А. Пігу, О. Амоша, З. Галушка, В. Геєць, Ю. Зайцев, І. Каленюк, А. Колот, П. Леоненко, Е. Лібанова, О. Мельник, А. Поручник, А. Чухно, В. Якубенко та ін.

Відаючи належне результатам наукових пошуків вітчизняних і зарубіжних учених у цій царині, варто зазначити, що значна частка проблем теоретичного і методологічного характеру його функціонування і розвитку в умовах ринкової економіки залишається відкритою, а здобутки науковців у дослідженні цієї проблеми є недостатньо повними і комплексними. Таким чином, системне дослідження теоретико-методологічних та практичних питань соціального захисту населення та механізмів модернізації вітчизняної системи соціального захисту в сучасних умовах є дуже важливим як у теоретичному, так і у практичному плані.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є комплексна характеристика економічного середовища, оцінка кризового стану сучасної національної економіки та пропозиція застосування наукової концепції соціального захисту в контексті соціальної політики держави.

Виклад основного матеріалу. Україна сьогодні виробляє параметри соціально-економічної й геополітичної моделі розвитку в III тисячолітті. Основний національний інтерес нашої країни може бути реалізований завдяки правильно побудованій моделі економічного розвитку, що становить підґрунтя функціонування національної господарської системи. Дотепер ще не сформовано й, відповідно, не впроваджено ефективну модель розвитку економіки, що повною мірою відбивала б національні інтереси і стала макроекономічною теоретичною базою ефективної державної економічної політики. Отже, українська економічна модель сьогодні не є завершеною.

Фактично вона являє собою, на думку деяких дослідників (М. Головатого, Р. Грінберга, О. Демедюк, О. Соскіна), еkleктично поєднані елементи різних моделей: державного соціалізму (дісталася нам у спадок від радянської доби); державно-монополістичного капіталізму (з його кланово-олігархічним характером розвитку) та народного капіталізму (розвивається в країні в деформованій, сегментарній формі).

Моделі економічного розвитку окремих країн формуються в рамках певної господарської системи, яка являє собою сукупність усіх економічних процесів, що відбуваються в суспільстві на основі певних інституціональних, майнових і фінансових відносин та організаційних форм. В останні півтора-два сторіччя, як уже зазнача-

лося, у світі діяли різні типи економічних систем: ринкова економіка, що базується на вільній конкуренції (класичний капіталізм), змішана економіка (сучасний капіталізм) і дві неринкові системи: традиційна (натуральна) та адміністративно-командна. У кожній системі вибудовуються національні моделі організації господарства, які кореспондуються з наявним економічним, ресурсним і культурним потенціалом країни, її традиціями, духовністю та ментальністю. Дослідження соціального змісту конкурентоспроможності національної економіки потребує поглибленого вивчення з боку науковців стосовно соціального складника господарської системи країни, теоретичного дискурсу системи соціального захисту населення, розкриття форм, рівнів та механізмів реалізації суспільно-відтворювальної функції соціального захисту у ринковій економіці.

Моделі економічного розвитку національної господарської системи в рамках системи сучасного капіталізму становили предмет аналізу вітчизняних учених. Так, С. Мочерний виділяє такі основні моделі: 1) ринкової економіки з її модифікаціями та історичними формами; 2) змішаної економіки, яка є найдосконалішою моделлю сучасного капіталізму; 3) постіндустріального суспільства; 4) національної економіки; 5) капіталістичної економіки; 6) народної економіки. Найоптимальнішою моделлю для України автор вважає модель народної економіки, яка передбачає використання усіх типів власності (за домінування трудової колективної власності), всебічний соціальний захист населення і національне демократичне економічне планування.

Український економіст А. Філіпенко, проаналізувавши еволюцію моделей економічного розвитку відносно країн, що звільнилися від колоніальної залежності, так званих молодих незалежних держав або країн, що розвиваються, зазначає, що сучасна наука виділяє такі основні моделі економічного розвитку: модель лінійних стадій; модель структурних перетворень; неокласичну модель вільного ринку; теорію зовнішньої залежності; теорію дуального розвитку; концепцію ендегенного зростання; інноваційну теорію економічного розвитку; модель сталого розвитку. Найбільш прийнятною для України автор вважає «інтегральну модель (характеризується спільними рисами стратегій розвитку, що притаманні для високорозвинутих країн; країн, що розвиваються, та країн третього світу) економічного розвитку, яка дає змогу повніше реалізувати національні інтереси у світовому господарстві» [1, с. 596]. Вітчизняний політолог М. Михальченко виділяє чотири можливі моделі (сценарії) майбутнього розвитку національної господарської системи, кожна з яких має економічне підґрунтя. Це такі моделі-сценарії: 1) «ретроїдентичний», який ґрунтується на директивно-плановій, неконкурентоспроможній економіці; 2) «моноетнічний», який спирається на ідею створення «закритої популяції», расово чистого етносу і «закритої національної економіки»; 3) «ліберальний», який базується на ліберальних цінностях ринкової економіки; 4) «конвергенції», що передбачає поєднання найкращих досягнень механізму ринкової економіки з неринковими формами перерозподілу прибутку, створення соціально орієнтованої економіки ринковими методами й який автор вважає найбільш життєздатним стосовно українського середовища [2, с. 37].

Аналіз моделей економічних розвитку господарських систем, що існують у рамках сучасної

ринкової системи, й тих, які вітчизняні дослідники вважають прийнятними для нашої країни, призводить до низки узагальнень і висновків. На нашу думку, майже всі дослідники: намагаються вивчити західні моделі економічного розвитку й тим чи іншим чином пристосувати певну з них до українських реалій; обґрунтовують необхідність для України змішаної моделі розвитку економіки, орієнтованої на реалізацію інтересів і держави, і фінансово-монополістичних груп, і дрібного та середнього бізнесу; наполягають на реалізації в Україні такої економічної моделі, яка б передбачала поєднання державного регулювання з ринковою конкурентною економікою; визначаючи, якою має бути частка держави в економіці країни. При цьому вони спираються здебільшого на досвід Росії, про що свідчить кількість посилок на російські джерела, що використовуються для аналізу, а також відзначають необхідність оптимальної моделі економічного розвитку для України, але не здійснюють ґрунтового та всебічного вироблення такої моделі, адаптованої до сучасних проблем розвитку господарської системи країни.

Так, О. Соскін головними причинами хибного реформування в українському варіанті визнає: 1) відсутність правильно сформованих національних економічних інтересів, на реалізацію яких має бути націлена модель економіки, що впроваджується в країні; 2) хибно визначене теоретичне підґрунтя економічної моделі розвитку у вигляді ліберально-космополітичних концепцій суто монетаристського спрямування та автоматичне дотримання порад і некритичне сприйняття досвіду їх носіїв; 3) вибір і застосування невідлого механізму реалізації загальної стратегії реформ, інструментами якого виступили масова ваучерна приватизація лівової частки державної власності, запровадження системи стихійного ціноутворення, одномоментне відкриття економіки для недержавного експорту та імпорту, зміни законодавства, соціальних і господарських інститутів, що зумовили створення у країні корупційного середовища, формування кланово-корпоративних груп та їх зрощення з державно-бюрократичною номенклатурою [3, с. 276].

Ученими запропоновано різні підходи, методологію практичного використання переваг західних моделей й напрямі аналізу розвитку господарських систем (глобалізації, інтернаціоналізації). Поділяємо точку зору А. Філіпенка щодо застосування «інтегральної моделі» економічного розвитку в сучасному суспільстві.

В останні роки різко зросла кількість публікацій про системну кризу капіталізму і необхідність переходу до нової моделі господарювання. У доповіді Світового економічного форуму виділено три категорії економічних ризиків, із розпізнаванням і запобіганням яким не може впоратися діюча господарська система: 1) макроекономічні ризики, пов'язані з нестримним зростанням фінансових ринків; 2) корупція, організована злочинність і незаконна торгівля; 3) виснаження природних ресурсів.

Системна криза, соціальна за своєю природою, проявляється у зростанні хронічного безробіття, соціальної нерівності та утримання, екологічних загроз, кризі духовних цінностей, взаємної довіри і культури. Нинішній етап глобального розвитку характеризується поглибленням глобальної структурної кризи. Багато дослідників зосереджують особливу увагу на соціальних наслідках глобальної кризи й її фінансових аспектах.

Зараз під впливом провідних економістів, включаючи Дж. Стігліца, П. Кругмана, Дж. Акерлофа, Р. Шиллера і багатьох інших, активно розробляється «нова економічна парадигма» – наукова концепція, яка актуалізує ідеї Дж.М. Кейнса, І. Фішера і Х. Мінські про фінансові бульбашки і кризи. Вона покликана пояснити умови виникнення таких екстремальних явищ і сформулювати наукові основи для практичних рекомендацій у частині мінімізації негативних наслідків для економіки. Методологія вирішення подібних завдань – це теорія складних систем, оскільки поведінка фінансових ринків, де «все залежить від усього», у цілому відповідає поведінці об’єктів подібного ступеня складності.

Невідповідність формальних і неформальних інститутів, їх неузгодженість, екстрактивний характер призводять до змін господарської системи, що неминуче викликає зменшення довіри та її кризи. Зростання суперечностей і гальмування економічного розвитку через суспільно-економічну кризу зменшують можливість перетворення формальних і неформальних інститутів, утворюючи, таким чином, пастку невідповідності якості економічного розвитку. Кризи як закономірний процес розвитку господарської системи мають складну природу, що проявляється як шоки соціально-економічної сфери суспільства. Протидія руйнівним процесам у системі господарювання

пов’язана з аналізом криз як похідних від когнітивно-поведінкових дій, що вміщуються у фрейми господарсько-правових інститутів. Сучасний кризовий стан національної господарської системи має свої специфічні риси (рис. 1).

Для запобігання існуючим загрозам, на нашу думку, стратегічна лінія та відповідна програма розвитку національної господарської системи повинні бути скоординованими із системою влади та суспільства, сформульованими цілями і науковим обґрунтуванням методології, методики та здійснення на практиці механізмів досягнення цих цілей (рис. 2).

Незважаючи на зростання кількості досліджень характерних рис національної моделі економічного розвитку, не створено єдиної цілісної концепції в контексті визначення вектору розвитку національної господарської системи (рис. 3).

Альтернативність видів розвитку є передумовою позитивного запобігання невизначеності, яка притаманна функціонуванню та еволюції будь-яких складних органічних утворень – господарських систем. Поняття альтернативності при цьому розкривається через ендогенну та екзогенну невизначеність, вибір, ризики та нововведення. Альтернативність розвитку національної господарської системи є зовнішньою передумовою формування національної стратегії, має відношення до напрацювання методів, інструментів та

практики управління й означає альтернативність шляхів досягнення цільових (бажаних) рівнів соціально-економічного розвитку.

Невпинна еволюція господарської системи, зокрема її соціально-економічного складника, зумовлює необхідність постійного напрацювання комплексу завдань, пріоритетів та інструментів економічної політики держави. Дієвість (ефективність) цієї політики впливає на стан конкурентних переваг в умовах глобалізаційних викликів сучасності.

Підкреслимо, що характерною ознакою сучасного етапу глобального розвитку слід визначити зниження ефективності державної політики через ускладнення прогнозування економічного розвитку та деформацію основних реакцій національної господарської системи на регуляторні впливи. Сучасній системі, на думку А. Гальчинського, «притаманна реалізація потенціалу змін через механізми біфуркації та хаосу» [4, с. 8]. Учений констатує, що «...майбутнє перестане бути передбачуваним: воно більше не ґрунтується на підвалинах теперішнього ... припиняють дію притаманні попередній системі принципи причинно-наслідкового детермінізму, раціонального розвитку, сус-

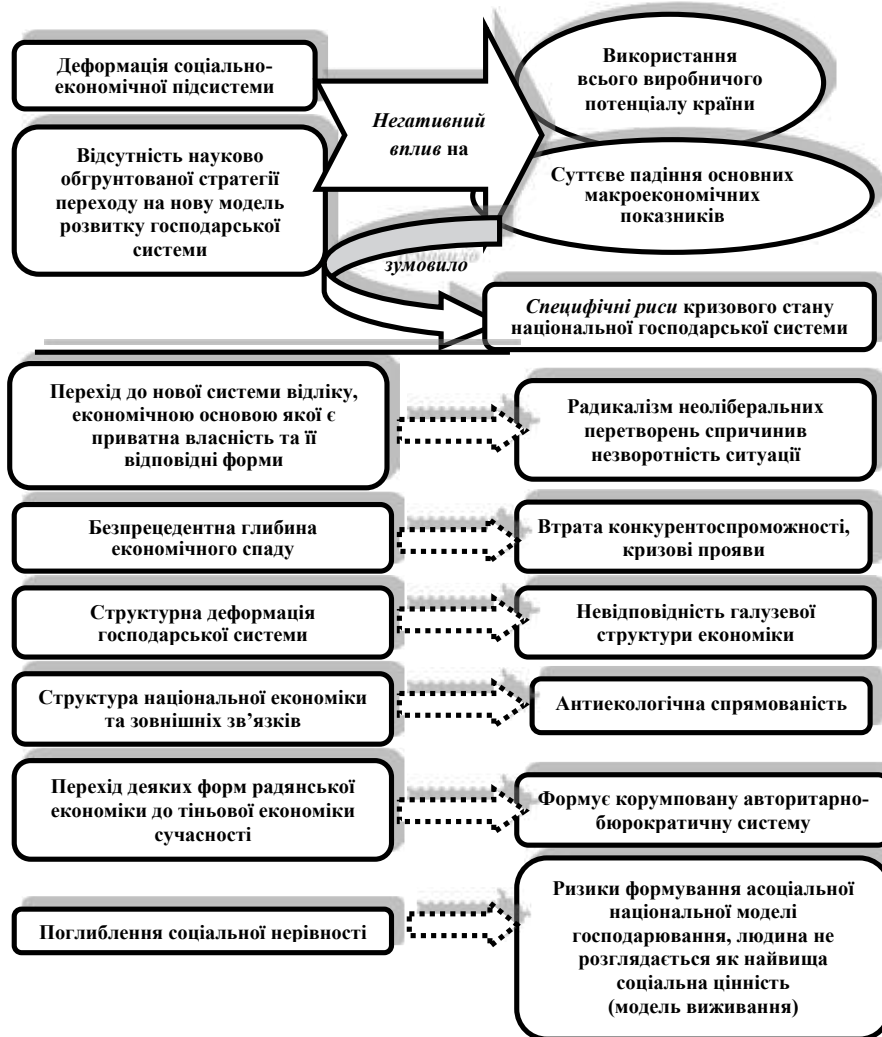


Рис. 1. Специфічні риси кризового стану національної господарської системи

Джерело: складено авторами

пільної рівноваги, які формують фундамент економічної методології». Таким чином, економіка «набуває ознак розвитку складних неповторюваних дисипативних (розпорощених) синергетичних систем». В. Бодров підкреслює, що «світова криза продемонструвала неспроможність традиційного антикризового інструментарію, який спирається на абсолютизацію функціонального аналізу, зосереджуючись на дослідженні функціональних зв'язків і залежностей» [5, с. 72].

Загалом генеза сучасної моделі функціонування глобальної економіки та її складників безпосередньо пов'язана з трендом поширення ліберального способу організації, що є притаманним трансформаціям на пострадянському просторі, а сам «ренесанс» неолібералізму, який існував на підґрунті тривалого безкризового періоду на рубежі ХХ та ХХІ ст., зазнав суттєвих утрат унаслідок кризових явищ 2008–2009 рр. у світовій економіці. Зокрема, польський дослідник Гж. Колодко констатує зміни як наслідок «кризи неоліберальної моделі, яка відкидала регулятивну практику держави та заперечувала інституційний інтервенціонізм» [6, с. 9].

На думку Я. Жаліла, втрата ефективності випробуваних інструментів державної політики є логічним продовженням еволюції технологічних процесів та організаційних відносин в економіці протягом останніх десятиліть. Оскільки такий процес відбувається внаслідок розвитку об'єктивних еволюційних процесів, учений пропонує застосувати термін «імпліцитної» (що визначається тлумачними словниками як те, «що не заявлене відкрито, проте може бути зрозумілим шляхом осмислення того, що сказано, або відбувається, виявлене через зв'язки з іншими об'єктами»; вживається, перш за все, у сфері психології) лібералізації в сучасній економіці, внаслідок якої відбувається «радикальна зміна характеристик економічного поля» [7, с. 41–42]. Останнє, згідно з визначенням А. Гальчинського, «набуває ознак дисипативного гетерогенного середовища, містить різноякісні структурні утворення, що взаємодіють за принципами самоорганізації складних систем». Але при цьому слід відзначити парадоксальність досліджуваної ситуації: за

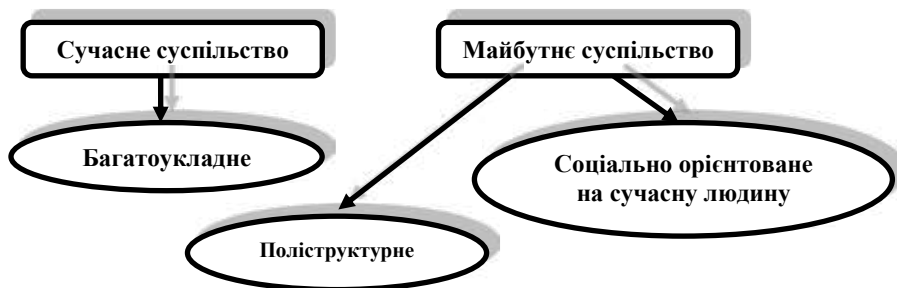


Рис. 2. Характеристика суспільства відповідно до постановки стратегічних цілей

Джерело: складено авторами

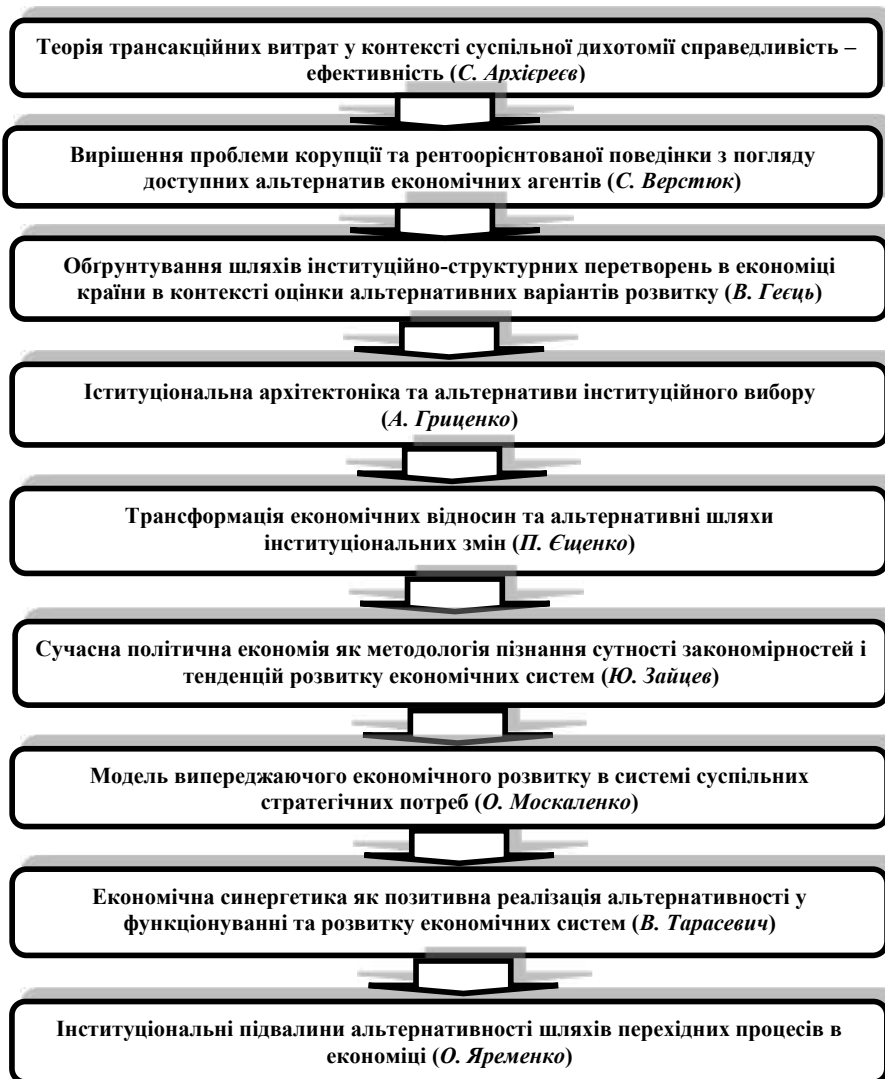


Рис. 3. Обґрунтування концептуальних основ вибору національної моделі економічного розвитку господарської системи

умов імпліцитної лібералізації втрачається ефективність традиційних інструментів політики, що орієнтовані саме на ліберальну модель економіки. Макросоціоекономічна рівновага нині формується в умовах пріоритетності горизонтальних зв'язків, домінування закономірностей самоорганізації окремих сегментів господарської системи, зрештою, як вважає А. Гальчинський, «розмивання принципу економічного детермінізму».

Тобто явища імпліцитної лібералізації набувають дедалі виразнішого обговорення та поши-

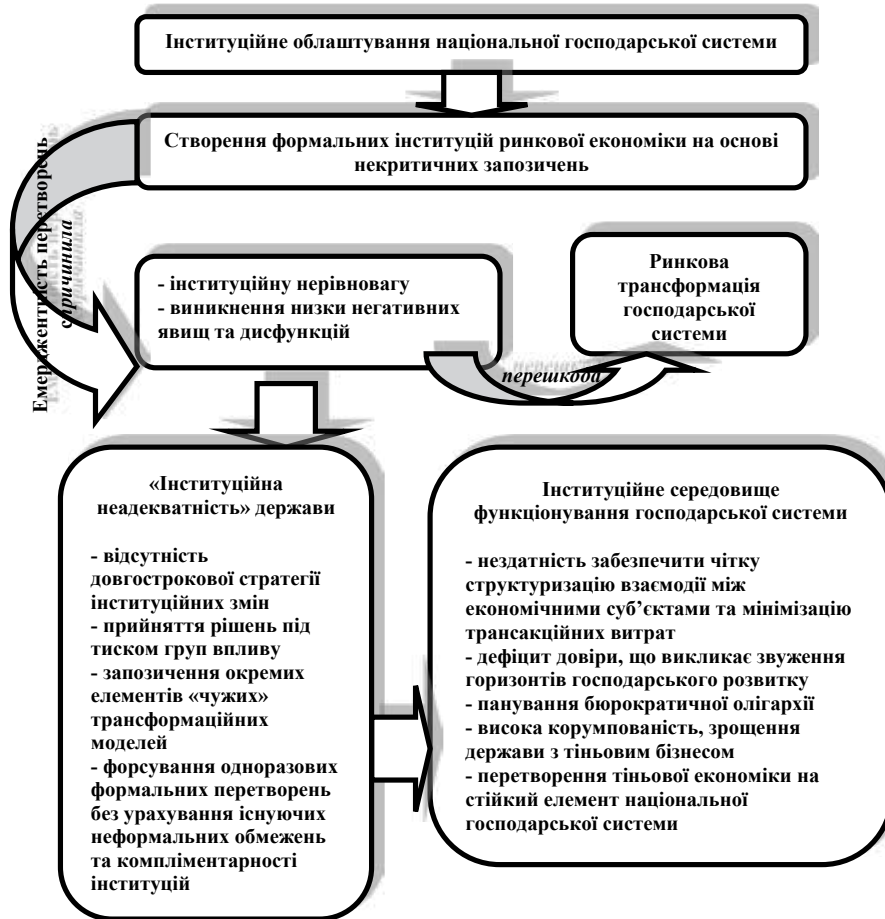


Рис. 4. Інституційний стан національної господарської системи

Джерело: складено авторами

рення в господарській практиці та диктують потребу виражених суттєвих змін в інструментарії, механізми та пріоритетах економічної політики держави, зокрема сприяння самоорганізації господарської системи шляхом випереджального розвитку.

підставі національних цілей подолання нерівності та поліпшення якості життя людини). За таких умов сформуються основні компоненти соціально орієнтованої економіки як економічний базис результативної та соціально справедливої системи соціального захисту населення.

Список використаних джерел:

1. Філіпенко А. Економічний світ: методологія. *Економічна теорія*. 2017. № 3. С. 5–22.
2. Михальченко М.І. Україна як нова історична реальність: запасний гравець Європи / НАН України ; Інститут політичних і етнонаціональних досліджень. Дрогобич ; Київ : Відродження, 2004. 487 с.
3. Соскін О.І. Народний капіталізм: економічна модель для України : монографія. Київ : ІСТ, 2014. 396 с.
4. Гальчинський А. Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економічних знань. Київ : Либідь, 2013. 472 с.
5. Бодров В.Г. Трансформація економічних систем: концепції, моделі, механізми регулювання та управління : навчальний посібник. Київ : УАДУ, 2002. 104 с.
6. Колодко Дж.В. Від ідеології неолібералізму до нового прагматизму. *Економіка України*. 2010. № 9. С. 4–10.
7. Жаліло Я. Особливості реалізації економічної політики держави в умовах сучасних тенденцій суспільного розвитку. *Економічна теорія*. 2016. № 1. С. 39–52.
8. Гражевська Н. Компаративний підхід до аналізу глобальної конкурентоспроможності національних економік. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2014. № 1(28). С. 15–24.
9. Гриценко А. Реконструктивний економічний розвиток, зміст, основні напрями і вектор соціальної справедливості. *Економічна теорія*. 2016. № 4. С. 5–19.
10. Шевченко О.О. Еволюція господарської системи: методологія аналізу у світовій економічній думці (кінець XIX – початок XXI ст.) : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 304 с.

References:

1. Filipenko A. (2017). Ekonomichnyj svit: metodologhija [Economic world: methodology]. *Economic theory*. Vol. 3, pp. 5-22.
2. Mikhalchenko M. (2004). Ukraïna jak nova istorichna realnistj: zapasnyj ghravecj Jevropy [Ukraine as a new historical reality: a reserve player of Europe.] NAS of Ukraine; Institute of Political and Ethnonational Studies. Publishing Company "Renaissance", 487 p.
3. Soskin O. (2014). Narodnyj kapitalizm: ekonomichna modelj dlja Ukraïny [Narodnyi kapitalizm: ekonomichna modely dlya Ukraïny]. Kyiv: IST Publishing House, 396 p.

Сучасні дослідники одно-стайні у висновку, що однією з головних проблем в Україні у сфері підвищення її глобальної конкурентоспроможності є неналежний рівень інституційної ефективності національної господарської системи, що можна побачити на рис. 4. Зокрема, на думку сучасної української дослідниці Н. Гражевської [8, с. 15], пострадянські інституційні зміни характеризуються надзвичайною складністю і суперечливістю. Уважаємо, що саме «інституційна неадекватність» держави зумовлює відповідне інституційне середовище функціонування та розвитку господарської системи, не придатне для ефективного модернізації національної економіки.

Висновки і пропозиції. Таким чином, урахувавши вищевикладене, постає питання щодо розроблення модернізованої національної моделі з диференційованою стратегією функціонування національної господарської системи, в основу якої вважаємо доцільним покласти принцип соціального інклюзивного зростання (тобто вибір альтернатив розвитку господарської системи на

- Galchynsky A. (2013). Politychna noekonomika: nachala onovlenoji paradyghmy ekonomichnykh znanj [Political noeconomics: the beginnings of the renewed paradigm of economic knowledge]. 472 p.
- Bodrov V. (2002). Transformacija ekonomichnykh system: koncepciji, modeli, mekhanizmy rehuljuvannja ta upravlinnja [Transformation of economic systems: concepts, models, mechanisms of regulation and management]: textbook. way. 104 p.
- Kolodko J. (2010). Vid ideologiji neoliberalizmu do novogho prahmatyzmu [From the ideology of neoliberalism to the new pragmatism]. *Economy of Ukraine*. Vol. 9, pp. 4-10.
- Zhalilo J. (2016). Osoblyvosti realizaciji ekonomichnoji polityky derzhavy v umovakh suchasnykh tendencij suspilnogho rozvytku [Peculiarities of realization of economic policy of the state in the conditions of modern tendencies of social development]. *Economic theory*. Vol. 1, pp. 39-52.
- Grazhevska N. (2014). Komparatyvnyj pidkhid do analizu ghlobalnoji konkurentospromozhnosti nacionalnykh ekonomik [Comparative approach to the analysis of global competitiveness of national economies]. *Theoretical and applied issues of economics*. Vol. 1 (28), pp. 15-24.
- Hrytsenko A. (2016). Rekonstruktyvnyj ekonomichnyj rozvytok, zmist, osnovni naprjamy i vektor socialnoji spravedylyvosti [Reconstructive economic development, content, main directions and vector of social justice]. *Economic theory*. Vol. 4, pp. 5-19.
- Shevchenko O. (2017) Evoljucija ghospodarskoji systemy: metodologhija analizu u svitovij ekonomichnij dumci (kinej KhIKh – pochatok KhKhI st.) [Evolution of economic system: methodology of analysis in world economic thought (end of XIX – beginning of XXI century)]: monograph. Kyiv: Center for Educational Literature. 304 p.

**Шевченко Е. А.
Борисполец А. В.
Новик А. Н.**

Донбасская государственная машиностроительная академия

МЕХАНИЗМ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Резюме

Исследовано состояние параметров социально-экономической модели развития национальной экономики, обоснована эффективность применения социально ориентированной политики государства. Раскрыты институциональная среда функционирования современной хозяйственной системы, генезис современной модели функционирования глобальной экономики. Проанализированы современное кризисное состояние национальной экономики (в части деформации социально-экономической подсистемы, рисков углубления социального неравенства) и условия социального обеспечения. Раскрыты концептуальные основы выбора национальной модели экономического развития хозяйственной системы в контексте политики социальной защиты. Предложен механизм социального обеспечения с использованием принципа социального инклюзивного роста с целью формирования основных компонент системы социальной защиты населения.

Ключевые слова: социальная защита, социальная политика государства, глобализация, социальная инклюзивность, экономическая система, развитие национальной экономики.

**Shevchenko Olena
Borispolets Angelina
Novik Hanna**

Donbas State Engineering Academy

MECHANISM OF SOCIAL PROTECTION AS A COMPONENT OF THE SOCIAL POLICY OF THE STATE

Summary

The state of parameters of socio-economic model of national economy development, social content of competitiveness of national economy requires in-depth study by scientists of social component of economic system, theoretical discourse of social protection system, disclosure of forms, levels and mechanisms of socio-economic function of social protection. In a market economy, the institutional environment of the modern economic system, the genesis of the modern model of the global economy is revealed; the application of the "integrated model" of economic development in modern society, the effectiveness of the application of socially oriented state policy are substantiated; the methodology of practical use of advantages of the western models in the direction of the analysis of development of economic systems (globalization, internationalization) is opened; analyzed the current crisis of the national economy (in terms of deformation of the socio-economic subsystem, risks of deepening social inequality) and social security conditions (inconsistency of formal and informal institutions, their extractive nature lead to changes in the economic system, which inevitably leads to falling confidence and crisis destructive processes in the management of the system, associated with crisis analysis, resulting from cognitive-behavioral actions that are part of economic and legal institutions); conceptual principles of choosing the national model of economic development of the socio-economic system in the context of social protection policy are revealed (alternative development of the national economic system is an external condition for forming a national strategy related to management methods, tools of theory and practice of social and economic development); proposed a mechanism of social security using the principle of inclusive social growth in order to form the main components of the social protection system (ie the choice of alternatives for economic development based on national goals of overcoming inequality and improving the quality of life and avoiding risks of antisocial national management).

Keywords: social protection, social policy of the state, globalization, social inclusion, economic system, development of national economy.

РОЗДІЛ 7

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.7

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-15>

Білоус К. І.

Одеський національний економічний університет

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2891-3640>

ЕВОЛЮЦІЯ ФОРМУВАННЯ ТА РЕГУЛЯЦІЯ ЗАСТАВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК ОКРЕМОЇ СФЕРИ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

У статті визначено користувачів, предмет та причину використання застави цінних паперів як фінансового інструменту коллатералізації незахищеної кредитної позиції. Розглянуто основні глобальні угоди, що є стандартами для операцій заставного менеджменту, такі як Глобальна угода про викуп (GMRA), Глобальна угода про кредитування цінних паперів (GMSLA) та угода Міжнародної асоціації свопів та деривативів (ISDA). Виокремлено функцію, роль та завдання заставного менеджменту як окремої сфери фінансового управління. Проаналізовано міжнародні норми регуляції операцій заставного менеджменту, а саме закон Додда – Френка, Європейське регулювання ринкової інфраструктури (EMIR) та Директива про ринки фінансових інструментів (MiFID). Визначено роль центрального контрагента (CCP) під час проведення операцій із заставою. Рекомендовано приведення законів та норм України до стандартів Європейського регулювання ринкової інфраструктури (EMIR) та Директиви про ринки фінансових інструментів (MiFID).

Ключові слова: застава, заставний менеджмент, коллатералізація, фінансове управління, кредит, деривативи, центральний контрагент.

Постановка проблеми. Ускладнення регуляції операцій, які передбачають передачу застави за захищеного кредитування чи використання відповідних похідних цінних паперів, передбачають систематизацію та стандартизацію отриманого досвіду та знань у сфері заставного менеджменту як складника фінансового управління. Через розрізненість джерел та відсутність опису заставного менеджменту як окремої сфери діяльності еволюція його формування не була розглянута із системних позицій, у тому числі використовуючи досвід зарубіжних країн, що є важливим із погляду побудови і розвитку системи заставного менеджменту в Україні.

До того ж регуляція будь-яких контрактів із деривативами через центрального контрагента (CCP) є обов'язковою умовою Європейського регулювання ринкової інфраструктури (EMIR) для тих країн, що прагнуть отримати доступ до фінансових ринків Європейського Союзу та їх подальшої інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних авторів процес управління заставою цінних паперів досі є маловивченою сферою фінансового менеджменту. Серед міжнародних організацій, які є джерелом відомостей про процеси розвитку заставного менеджменту у світі, є Європейський центральний банк (ЕЦБ) [1], Міжнародна асоціація кредитування цінних паперів (ISLA) [2], Міжнародна асоціація свопів та деривативів (ISDA) [3], Міжнародна асоціація ринку капіталів (ICMA) [4], Асоціація цінних паперів та фінансових ринків (SIFMA) [5], Банк міжнародних розрахунків (BIS) [6] та Європейська організація із цінних паперів і ринків (ESMA) [7].

Джерелом дослідження для опису історичного процесу появи та регулювання операцій із заставою є роботи зарубіжних дослідників. Так, науковець Jon Gregory [8] у своїй книзі описав перші у світі публічні прояви коллатералізації

(покриття кредитного ризику заставою) і перші спроби його регуляції. Швейцарські дослідники Puliver Urs та Petra Ginter [9] описали процес посилення регуляції заставних операцій, який відбувся під час Великої рецесії 2008–2010 рр. через кризу іпотечного кредитування у США, а Sarah O'Brien [10], аналітик з телеканалу CNBC, дослідила вплив уже цієї регуляції станом на сьогодні. Аналітик видавництва The Hill Sylvian Lane [11], навпаки, проаналізувала послаблення фінансової регуляції після перемоги Дональда Трампа на президентських виборах США.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У розрізі статті вивчаються основні глобальні угоди, що є стандартами для операцій заставного менеджменту, визначаються функція, роль та завдання заставного менеджменту як окремої сфери фінансового управління та виокремлюється чотири основних етапи формування та регуляції заставного менеджменту.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження процесу еволюції становлення заставного менеджменту та впливу історичних подій на його регуляцію міжнародними організаціями, необхідності виокремлення із загального фінансового управління заставного менеджменту через ускладнення його функцій, завдань та ролі.

Дослідження зосереджено на впливі та використанні договорів застави у двосторонній торгівлі.

Виклад основного матеріалу. За визначенням Європейського центрального банку (ЕЦБ) «...застава – цінність, яку позикодавець може вилучити у позичальника, якщо він або вона не зможе повернути позику відповідно до узгоджених умов» [1].

Застава – це майно (активи), пропонувані позичальником позикодавцеві, щоб гарантувати погашення боргу. Іншими словами, функція застави полягає у тому, щоб покрити незахищену кредитну позицію як позику чи заборгованість і тим

самим зменшити ризик, притаманний незахищеному кредиту. У договорі сторона, що передає заставу, є боржником тієї сторони, яка її отримує. Якщо передати актив як заставу, кредитор має право заволодіти цим активом, якщо боржник припинить здійснювати узгоджені платежі за кредитом. У такому разі вилучення активу дає змогу позикодавцю продати актив і використати виручку для погашення позики. У багатьох випадках використання застави є вимогою контрагента.

Застава використовується декількома типами організацій (рис. 1): банками, страховими компаніями, компаніями з управління активами, пенсійними фондами, CSD (центральні депозитарії цінних паперів), ICSD (міжнародні центральні депозитарії цінних паперів). Вона використовується у фінансових операціях, коли кредитний ризик є потенційною проблемою, включаючи позабіржові деривативи (свопи, кредитні дефолтні свопи, CDO (боргові зобов'язання, забезпечені заставою), позики цінних паперів, угоди про викуп (репо), а також зворотні операції купівлі-продажу).

Основою заставного менеджменту є супровідна документація застави, тобто юридичний документ, що охоплює предмети, передані у заставу. Є кілька угод, які можуть бути укладені між сторонами: MSLA (Основна угода про позику цінних паперів), MSFTA (Основна угода про форвардні операції із цінними паперами), IFMEA (Основна угода про міжнародний обмін валюти), DRV (Німецький головний договір на деривативи) тощо. Це дослідження вивчає використання трьох описаних нижче угод.

Глобальна угода про викуп (GMRA) вперше була опублікована у 1992 р. та є головним типовим договором, розробленим Міжнародною асоціацією ринку капіталів (ICMA) [4] у партнерстві з Асоціацією цінних паперів та фінансових ринків (SIFMA) [5]. GMRA – головна угода щодо транскордонних репо-реформ в усьому світі, а також для багатьох внутрішніх ринків репо.

Після першої публікації GMRA було оновлено в 1995 р., щоб включити досвід, отриманий під час кризи Baring Brothers. Потім було оновлення у 2000 р. для включення досвіду з російської та азійської фінансових криз. Остання версія була опублікована в 2011 р. Однією з важливих особливостей видання 2011 р. є те, що вона включає покриття торгів «зворотних операцій купівлі/продажу» (репо).

GMRA 1995 була припинена з 2019 р. На її місці ICMA опублікувала Протокол глобальної генеральної угоди про викуп (GMRA) 2011 р. (переглянутої), який дає змогу сторонам GMRA 1995 або GMRA 2000 розширити умови своєї попередньої угоди до положень GMRA 2011 (переглянутої).

Глобальна угода про кредитування цінних паперів (GMSLA) випускається Британською торговою асоціацією «Міжнародна асоціація кредитування цінних паперів» (ISLA) [2], яка була створена в 1989 р. GMSLA – це галузевий стандартний договір кредитування цінних паперів. Публікація цієї угоди 2010 р. включає нові положення, що «забезпечують стороні, яка не збирається проголосувати дефолт, більшу гнучкість під час оцінки відповідних цінних паперів» [9]. У 2013 та 2014 рр. були додані доповнення спільно з GMSLA 2010, де були описані спеціальні податкові положення в США (Наприклад, FATCA – Закон про дотримання податкового рахунку з іноземних рахунків [12]) та Великобританії, наприклад уведення нових податкових норм щодо платежів відносно акцій REIT (інвестиційний траст нерухомості) та PAIF (інвестиційний фонд нерухомості) [2].

Основний договір позики на цінні папери (MSLA) використовується для операцій у США [13].

Міжнародна асоціація свопів та деривативів (ISDA), була заснована в 1985 р. Основна мета організації – «зробити безпечний та ефективний ринок позабіржових деривативів» [3]. Основна угода ISDA охоплює стандартні торгові умови між контрагентами, що застосовуються до всіх



Рис. 1. Характеристика застави як фінансового інструмента

Джерело: складено автором

операцій із деривативами. Інструменти, які включені до документації ISDA, – це кредитні деривативи/кредитні дефолтні свопи (CDS), деривативи власного капіталу, деривативи процентної ставки та валютні деривативи. Визначення 2014 р. – це оновлення Визначень кредитних деривативів ISDA 2003 р. та відповідних доповнень, які нині становлять основу документації для більшості операцій кредитних дефолтних свопів (CDS). Визначення 2014 р. є повним переглядом визначень 2003 р. та являють собою новий стандарт для договорів CDS [3].

Додаток до кредитної підтримки (CSA) є частиною Основної угоди ISDA. Цей документ забезпечує захист кредиту шляхом установа правил, що регулюють використання застави для деривативних операцій [14]. Остання версія – Стандартний додаток до кредитної підтримки 2013 р. (SCSA), який «спрощує ринкові процеси щодо забезпечення застави шляхом сприяння послідовній та прозорій її оцінці, роблячи присвоєння та передачу ризиків у двосторонньому та відкритому просторі більш ефективним» [15].

Управління заставою (заставний менеджмент, англ. collateral management) – це функція, відповідальна за зменшення кредитного ризику під час незабезпечених фінансових операцій. Застава використовується протягом сотень років для забезпечення захисту від можливості платіжного дефолту протилежною стороною (або сторонами).

Поняття «управління заставою» як функція виникла в 1980-х роках, коли Bankers Trust і Salomon Brothers взяли заставу проти кредитного ризику. Цей період можна вважати початком розбудови заставного менеджменту. На той час не було законодавчих стандартів, і більшість обчислень проводилася вручну на електронних таблицях. Коллатералізація (покриття заставою) ризику деривативів набула широкого поширення на початку 1990-х років, а перші кроки до стандартизації почалися в 1994 р. з першою повною документацією ISDA [8].

У наші дні управління заставою охоплює багато складних та взаємопов'язаних функцій, включаючи операції репо, тристоронню чи багатосторонню заставу, ауторсинг застави, арбітраж застави, податковий режим заставного активу, транскордонне забезпечення заставою, кредитний ризик, кредитний ризик контрагента та посиленний юридичний захист із використанням ISDA-договорів [16].

Тристороннє репо – це угода, щодо якої після-торговельна обробка як вибір, виплати та поставки застави, зберігання заставних цінних паперів, управління заставою та інші операції протягом дії угоди передаються сторонами тристоронньому агенту. Тристороннім агентом може бути банк-зберігач, міжнародний центральний депозитарій цінних паперів (ICSD) або національний центральний депозитарій цінних паперів (CSD). В Європі основними тристоронніми агентами є Clearstream Bank Luxembourg, Euroclear Bank, Bank of New York Mellon, JP Morgan та SIS. У США зараз є лише один тристоронній агент – Bank of New York Mellon (JP Morgan відмовився від своєї тристоронньої ролі у 2018 р.).

Оскільки тристоронній агент є лише агентом, то використання тристоронньої послуги не змінює відносини ризику між сторонами. Якщо одна зі сторін – сторона можливого дефолту, то ризик повністю припадає на іншу сторону. Це означає, що сторонам тристоронньої репо-угоди необхідно

продовжувати підписувати двосторонні юридичні угоди, такі як Глобальна угода про викуп ICMA (GMRA) тощо [17].

Роль заставного менеджменту виокремлюється у фінансовому управлінні. «Потреба в додатковому забезпеченні для розміщення [цінних паперів] суттєво змінить спосіб управління портфелями активів, і колись низька складність управління заставою буде піднята в межах великих та малих організацій», – каже Чад Дж. Берханс, керівник NewOak Solutions [18].

У зв'язку з операціями із заставою виникають значні юридичні та оперативні вимоги. У відповідь на це значна кількість великих фінансових установ створила спеціалізовані підрозділи для таких цілей. Команда управління заставою виступає інформаційним департаментом для багатьох інших відділів фінансової організації, а саме казначейства (відповідальне за управління готівкою), управління ризиками, кредитного відділу (здійснює моніторинг заборгованості та витрат). На основі інформації, зібраної із цих різних сфер, відділ управління заставою виконує такі завдання:

- Контроль впливу за отриманими або розміщеними заставами.

- Оцінка цінних паперів та позик грошових коштів, розміщених як застава.

- Управління рухами застави.

- Передача застави через маржинальний виклик контрагенту.

- Отримання застави через маржинальний виклик до контрагента.

- Оцінка придатності отриманої чи заміненої застави.

- Повторне використання застави (за умови дозволу регіпотекації).

- Управління спорами (вирішення розбіжностей із контрагентами щодо оцінки застави та розрахунків незахищеної кредитної позиції).

- Узгодження портфельних операцій.

Другим етапом становлення заставного менеджменту можна вважати кінець 2008 р., коли відбуваються процеси регуляції операцій із заставою. Регуляція операцій із заставою починається з Великої рецесії та 15 вересня 2008 р. Багато правил і положень, які присутні в сьогоденному заставному законодавстві, виростили з помилок, допущених під час Великої рецесії (2007–2010 рр.). Однією з жертв цієї епохи був Lehman Brothers, четвертий за величиною інвестиційний банк у США. На фінансовий світ значно вплинуло банкрутство Lehman Brothers, що мав активи понад 600 трлн дол. США. Криза американської фінансової системи та падіння на 4,5% індексу Dow Jones стали поворотним моментом для світу та заставного менеджменту в цілому.

У розпал іпотечної кризи Lehman Brothers був тісно пов'язаний із процесом іпотечного кредитування. Так звана «житлова бульбашка» до кризи значно фінансувалася MBS (іпотечними цінними паперами) та CDO (забезпеченими борговими зобов'язаннями), які включали іпотечні кредити. Коли ціни на житло значно знизилися, фінансові інструменти, забезпечені іпотекою, втратили більшу частину вартості. Фінансові фірми та хедж-фонди в усьому світі були глибоко занепокоєні, оскільки вони мали близько 1 трлн дол. США цінних паперів, забезпечених ненадійними іпотечними кредитами.

Кредитні установи видавали іпотечні кредити фізичним особам з непривабливими (низькими) кредитними рейтингами, генеруючи, таким чином,

дохід від цих іпотечних кредитів, стягуючи високі процентні ставки (вище базового рівня). Іпотечна криза сталася, коли позичальники почали оголошувати дефолт на свої кредити, що виник у результаті різких змін процентних ставок.

Забезпечені боргові зобов'язання (CDO) містять позики споживчого кредиту (автокредитування, борг за кредитними картками, іпотечні кредити) або корпоративного боргу. Погашення позики – це застава, яка дає цінність CDO.

Іпотечна криза значною мірою сприяла падінню Lehman Brothers, хоча це було далеко не єдиною причиною.

Зміни в управлінні заставою після 2008 р. відбулися не лише через падіння Lehman Brothers. Були також проведені урядові рятувальні дії для Bear Stearns та світового гіганта American International Group (AIG).

На саміті в Пітсбурзі 2009 р. світові лідери G20 обговорили фінансові ринки та економіку світу. З крахом Lehman Brothers та найближчим крахом двох інших фінансових установ було домовлено, що «всі стандартизовані контракти на деривативи повинні торгуватися на біржах або електронних торгових майданчиках та оформлятися через центральні контрагенти (CCP)» [19]. Так, у Сполучених Штатах Волл-стріт підпав під реформи фінансової регуляторної реформи Обами 2009 р. Тиск був здійснений на трейдерів таких деривативів, як кредитні дефолтні свопи (CDS), щоб трейдери здійснювали свої торги на відкритій біржі з кліринговою палатою. В Європі регулювання європейської ринкової інфраструктури також передбачає проходження через центральний кліринг (CCP) [19].

Центральний контрагент (центральний кліринг, CCP) – це незалежна юридична особа, яка виступає обов'язковим посередником між покупцем та продавцем похідного цінного папера. Під час торгівлі через CCP єдиний контракт між початковими контрагентами в позабіржовій торгівлі замінюється двома новими контрактами між CCP та кожною з двох контрактних сторін (рис. 2). На даний момент покупець і продавець вже не є контрагентами один одного. Натомість кожна сторона набуває CCP як свого контрагента [6].

Центральний контрагент (CCP) приносить користь обом сторонам угоди, оскільки він несе більшу частину тягаря кредитного ризику.

В одному договорі між торговими сторонами покупець несе кредитний ризик продавця, і навпаки. Якщо використовується CCP, кредитний ризик, який несе як покупець, так і продавець, має сумарно кредитний ризик нижче з обох сторін [20].

В Європі використання CCP регулюється європейською інфраструктурою ринку (EMIR). EMIR вимагає, щоб сторони, які укладають будь-який вид контрактів із деривативами:

- повідомляли про таку транзакцію у торговій репозиторії (TR);

- керували маржиналізацією для всіх двосторонніх позабіржових торгів;

- Використовували центрального контрагента (CCP) для контрактів із деривативами згідно з відповідними критеріями.

Торгові репозиторії (TR) централізовано збирають та ведуть облік деривативів. Вони відіграють важливу роль у підвищенні прозорості ринків деривативів та зменшують ризик щодо фінансової стабільності [7].

Наступним етапом у формуванні заставного менеджменту став Закон про реформування Волл-стріт і захист споживачів Додда – Френка, відомий як Закон Додда – Френка, названий на честь спонсорів законопроекту, сенатора демократів Крістофера Додда та представника США Барні Френка, що встановлює положення щодо захисту споживачів від банківської практики, яка була охарактеризована як «недобросовісна», особливо у сфері кредитування та іпотеки. Прийнятий і підписаний у федеральному законі президентом Бараком Обамою в 2010 р., закон було застосовано як реакція на крах Lehman Brothers у 2008 р. [10].

Законопроект складається із 16 найменувань реформи, але найбільш суперечливий аспект Закону Додда – Френка підпадає під Розділ VI «Вдосконалення регулювання діяльності банківських та ощадних асоціацій холдингових компаній та депозитарних установ». Цей заголовок представляє «Правило Волкера», яке було прийняте Конгресом США в грудні 2013 р. Правило Волкера забороняє банкам здійснювати спекулятивну торгівлю своїми власними грошима (наприклад, торгувати деякими заставними зобов'язаннями). Правило також установлює обмеження на частки володіння банків у певних приватних фондах.

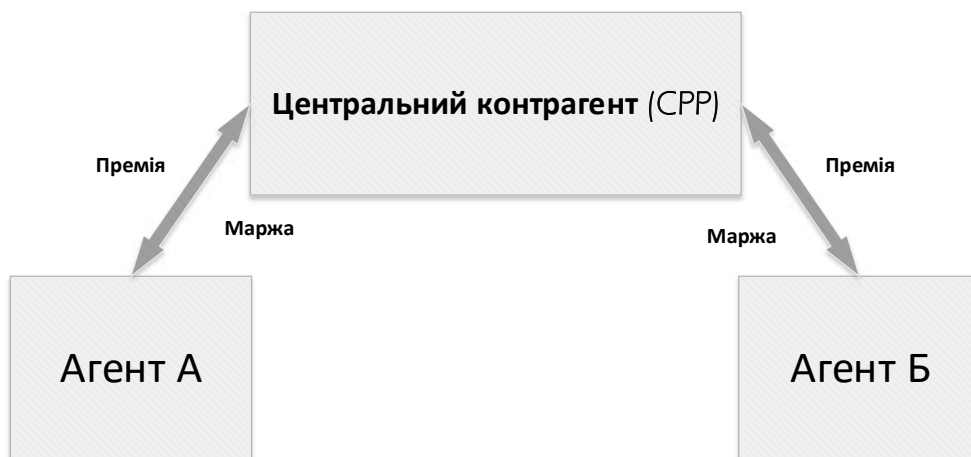


Рис. 2. Схема торгівлі деривативами через Центрального контрагента (CCP)
Джерело: складено автором на основі [6]

Законопроект Додда – Френка змусив деякі ризикові деривативи, наприклад кредитні свопи та кредитні деривативи, регулюватися Комісією із цінних паперів та бірж (SEC) або Комісією з торгівлі товарними ф'ючерсами (CFTC), що підпадає під Заголовок VII «Прозорість та підзвітність на Волл-стріт» [21].

Четвертим етапом розвитку можна вважати період, який отримав назву «фактор Трампа» і вплинув на послаблення фінансового контролю, адже 24 травня 2018 р. президент Трамп перейшов на бік Волл-стріт і банкірів та підписав Закон про економічне зростання, регуляторну допомогу та захист прав споживачів. Цей законопроект, по суті, послаблює деякі положення, викладені в Законі Додда – Френка.

Найголовніше, що президент США підвищив мінімальний поріг активів для регіональних банків та громад (які часто є великими іпотечними кредиторами), що підпадають під більш жорсткий контроль із боку Федеральної резервної системи, з 50 до 250 млрд дол. США. Банки, що не перевищують новий поріг, більше не будуть автоматично піддаватися щорічним стрес-тестам ФРС (Федеральної резервної системи) [11].

Законопроект також розширює визначення кваліфікованих іпотечних кредитів для менших фірм і звільняє банки та кредитні спілки з активами менше ніж 10 млрд дол. США з-під Правил Волкера, що забороняє компаніям здійснювати ризикові операції із власними активами [11].

У міру процвітання економіки Сполучених Штатів можуть спостерігатися і подальші перегляди Закону Додда – Френка в майбутньому.

Становлення та розвиток заставного менеджменту також супроводжувався прийняттям низки заходів регуляторного характеру. EMIR (Європейське регулювання ринкової інфраструктури) було прийнято Європейською Комісією в грудні 2012 р. як відповідь Європи на Закон Додда – Френка з акцентом на отримання контролю над ринком похідних інструментів. Він установлює вимоги до будь-якого суб'єкта господарювання, включаючи нефінансові, що укладає будь-яку форму контракту деривативу в Європейському Союзі. Цілями EMIR є:

- збільшення прозорості на позабіржових ринках (OTC) деривативів;
- зменшення кредитного ризику;
- зниження операційного ризику.

В Європі EMIR вирішує питання, пов'язані із центральним клірингом, двостороннім маржуванням та звітністю.

EMIR (Європейське регулювання ринкової інфраструктури) має на меті:

- Зниження системного ризику та підвищення прозорості на позабіржових ринках.
- Введення Центрального контрагента (ССР) для стандартизованих, ліквідних позабіржових деривативів, обов'язкове двостороннє маржування на певні позабіржові деривативи, проведені не через центральний кліринг, та обов'язкову звітність торговим репозиторіям (TR) про всі деривативні операції.

– Регулювання центральних контрагентів (ССР) та торгових репозиторіїв (TR).

– Дозвіл на взаємодію між центральними контрагентами (ССР) для клірингу власного капіталу та облігацій.

У червні 2017 р. Комісія ЄС опублікувала другу частину огляду EMIR, що стосується нагляду за ССР в ЄС та ССР третіх країн, які прагнуть отримати доступ до ЄС.

EMIR зосереджується на позабіржових (OTC) деривативах із декількома ключовими ініціативами:

– Клірингові зобов'язання щодо ліквідних та стандартизованих позабіржових деривативів.

– Методи зменшення ризику для позабіржової (OTC) торгівлі деривативами без центрального клірингу з двосторонньою маржою.

– Обов'язкова звітність про всі операції з деривативами до торгових репозиторіїв (TR).

EMIR також регламентує ССР Європейського Союзу для всіх фінансових інструментів, що підлягають клірингу (включаючи перелічені деривативи та грошові акції), а також торгові репозиторії (TR). Усі ССР ЄС повинні дотримуватися процедури дозволу через свої національні компетентні органи. ССР, які не є членами ЄС, також повинні бути визнані ESMA «кваліфікованими ССР» за умови, що Європейська Комісія (ЄС) визначила еквівалентність юрисдикції, де ССР розташований [22].

Торговий репозиторій (TR) – це організація, яка централізовано збирає та веде облік позабіржових деривативів. Ці електронні платформи, діючи як авторитетні реєстри ключової інформації щодо відкритих торгів позабіржовими деривативами, є ефективним інструментом для збільшення прозорості ринків позабіржових деривативів [7].

Директива про ринки фінансових інструментів (MiFID) регулює в Європі виконання позабіржових (OTC) деривативів. Із 2007 р. було опубліковано дві директиви MiFID.

MiFID – Директива про ринки фінансових інструментів (2007 р.) – регулює правила та необхідні організаційні вимоги до фінансових установ та регуляторної звітності, щоб уникнути маніпуляцій на фінансовому ринку.

MiFID II – Друга директива ЄС (набула чинності 2018 р.) – це спроба збалансувати фінансове регулювання на ринках ЄС. Вона охоплює захист інвесторів, стандартизацію виконання торгів та їх прозорість, звітність після торгівлі тощо.

MiFID III – ще неопублікована директива, основні відмінності якої, можливо, стосуватимуться Brexit.

Обов'язкові щоденні вимоги до маржі, запроваджені в березні 2017 р., кинули новий виклик у світі торгівлі деривативами серед фінансових установ Європи. Ці положення були передбачені EMIR і мають упроваджуватися до 2020 р. Деталі, зазначені нижче, взяті з підсумків BNP Paribas про нові вимоги [22], де для фінансових установ установлюється період поетапного їх дотримання в управлінні маржами застави.

Щоденна варіаційна маржа (VM), яку потрібно обміняти між суб'єктами господарювання (за винятком нефінансових або нефінансових контрагентів, що не перевищують поріг клірингу):

– Для всіх деривативів із 1 березня 2017 р. з деякими спеціальними винятками.

– Трирічне тимчасове звільнення від опціонів власного капіталу (поодинокі акції та індекси).

Початкова маржа (IM), яку слід обміняти між суб'єктами господарювання (за винятком NFC-) за умови порушення обома суб'єктами умовної межі.

– Поетапне набрання чинності норм з 3 лютого 2017 р. до 1 вересня 2020 року:

• виключення для фізично виправлених форвардних контрактів, свопів і тіла обміну міжвалютних свопів;

• трирічне тимчасове звільнення від опціонів на власний капітал (поодинокі акції та індекси).

– Розрахунок початкової маржі (ІМ) відповідно до стандартизованого підходу або внутрішнього методу.

– Розмежування та повторне використання початкової маржі (ІМ), що повинно бути предметом домовленостей про банкрутство контрагента. Поріг – 50 млн євро, застосований на рівні консолідованої групи.

– Обмеження для операцій із заставою, які визначено новими правилами:

- мінімальна сума переказу (МТА) не повинна перевищувати 500 тис євро;

- застава повинна бути «надана» в той же день, що і маржинальний виклик, якщо між контрагентами не було обміну початковою маржою (ІМ);

- 8%-й міжвалютний дисконт (haircut), який застосовується до безготівкової варіаційної маржі та початкової маржі (готівкової та безготівкової);

- щоденний двосторонній маржинальний процес.

Ці нові правила застосовуватимуться до угод, укладених після набрання чинності вищезазначених вимог або до угод, що підлягають суттєвим економічним поправкам та розглядаються після набрання чинності вищезазначених вимог.

Висновки і пропозиції. Застава є розповсюдженим фінансовим інструментом для захисту операцій, де існує кредитний ризик контрагента. Її використовують не тільки центральні та комерційні банки, а й пенсійні фонди, страхові компанії та компанії з управління активами, де як застава можуть використовуватися акції, облигації та цінні папери, що забезпечені активами. Тим самим застава збільшує захищеність кредитора у разі дефолту боржника.

Угоди, що підкріплюють операції заставного менеджменту, мають свої стандарти. Ще з 1985 р. з'явилися глобальні угоди для операцій із заставою цінних паперів, такі як Глобальна угода про викуп (GMRA), Глобальна угода про кредитування цінних паперів (GMSLA), Міжнародна асоціація свопів та деривативів (ISDA), що сьогодні в останніх редакціях стали загальними стандартами для більшості операцій, пов'язаних із купівлею/продажем деривативів та операцій заставного менеджменту.

Управління заставою (заставний менеджмент, англ. collateral management) – це функція, відповідальна за зменшення кредитного ризику під час незабезпечених фінансових операцій.

Роль заставного менеджменту виділяється у фінансовому управлінні через значні юридичні та оперативні вимоги. Створенні таким чином спе-

ціалізовані підрозділи, мають такі виокремлені завдання, як контроль впливу за отриманими або розміщеними заставами; оцінка цінних паперів та позик грошових коштів, розміщених як застава; управління рухами забезпечення; передача та отримання застави через маржинальний виклик контрагенту; оцінка придатності отриманої чи заміненої застави; повторне використання застави (за умови дозволу регіпотекації); управління спорами (вирішення розбіжностей із контрагентами щодо оцінки застави та розрахунків незахищеної кредитної позиції) та узгодження портфельних операцій. Під час використання угоди тристороннього репо управління заставою та інші операції періоду дії угоди передаються сторонами тристоронньому агенту.

Фінансова криза 2008 р. ускладнила регуляцію операцій заставного менеджменту. Так, із 2009 р. всі ризикові операції повинні проходити через центральний кліринг (центрального контрагента, ССР).

У США як регуляція був прийнятий Закон про реформування Волл-стріт і захист споживачів Додда – Френка, відомий як Закон Додда – Френка, а в Європі – Європейське регулювання ринкової інфраструктури (EMIR) та Директива про ринки фінансових інструментів (MiFID). Усі ці регуляторні норми були спрямовані на зниження системного кредитного і операційного ризику та збільшення прозорості на біржі та на позабіржових ринках (OTC).

Приведення законів та норм України до стандартів Європейського регулювання ринкової інфраструктури (EMIR) та Директиви про ринки фінансових інструментів (MiFID) є обов'язковою умовою Європейського регулювання ринкової інфраструктури (EMIR) для отримання Україною доступу до фінансових ринків Європейського Союзу та їх подальшої інтеграції.

Отже, виокремлюється чотири етапи формування та регуляції заставного менеджменту. Перший етап, коли в 1980-х роках Bankers Trust і Salomon Brothers взяли заставу проти кредитного ризику. Другий етап, після кризи 2008 р., пов'язаний із першими процесами регуляції операцій із заставою через центральний кліринг (центрального контрагента, ССР). Третій етап пов'язаний із прийняттям Закону Додда – Френка, Європейським регулюванням ринкової інфраструктури (EMIR) та Директивою про ринки фінансових інструментів (MiFID). Четвертий етап – послаблення фінансового контролю президентом Дональдом Трампом у США з 2018 р.

Список використаних джерел:

1. European Central Bank. Офіційний сайт Європейського Центрального банку (ECB). URL : <https://www.ecb.europa.eu/> (дата звернення: 01.05.20).
2. International Securities Lending Association. Офіційний сайт Міжнародної асоціації кредитування цінних паперів (ISLA). URL : <https://www.isla.co.uk/> (дата звернення: 01.05.20).
3. The OTC Space. International Swaps and Derivatives Association (ISDA). URL : <https://theotcspace.com/content/isda-international-swaps-and-derivatives-association/> (дата звернення: 01.05.20).
4. International Capital Market Association. Офіційний сайт Міжнародної асоціації ринків капіталу (ICMA). URL : <https://www.icmagroup.org/> (дата звернення: 01.05.20).
5. Securities Industry and Financial Markets Association. Офіційний сайт Асоціації цінних паперів та фінансових ринків (SIFMA). URL : <https://www.sifma.org/> (дата звернення: 01.05.20).
6. Bank for International Settlements. BIS Quarterly Review, September 2009. URL : https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt0909.htm/ (дата звернення: 01.05.20).
7. European Securities and Markets Authority. Офіційний сайт Європейської організації з цінних паперів і ринків (ESMA). URL : <https://www.esma.europa.eu/> (дата звернення: 01.05.2020).
8. Gregory J. Counterparty Credit Risk: The new challenge for global financial markets: John Wiley & Sons. John Wiley & Sons, 2010. 448 p.
9. Urs P., Ginter P. Securities Lending – Lessons Learned from the Financial Crisis. *Swiss Capital Market Law*. 2011. Vol. 2. С. 2–5.

10. O'Brien S. Dodd-Frank changed consumer protections after the financial crisis – here's how that's shaking out today. CNBC : Stock Markets, Business News, Financials, Earnings. 2018.
11. Lane, S. Trump signs Dodd-Frank rollback. URL : <https://thehill.com/policy/finance/389212-trump-signs-dodd-frank-rollback/> The Hill, (дата звернення: 01.05.2020).
12. Internal Revenue Service. Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA). URL : <https://www.irs.gov/businesses/corporations/foreign-account-tax-compliance-act-fatca/> (дата звернення: 01.05.2020).
13. Securities Industry and Financial Markets Association (SIFMA). MRA, GMRA, MSLA and MSFTAs. URL : <https://www.sifma.org/resources/general/mra-gmra-msla-and-msftas/> (дата звернення: 01.05.2020).
14. Investopedia. Credit Support Annex (CSA). URL : <https://www.investopedia.com/terms/c/creditsupportannex.asp/> (дата звернення: 01.05.2020).
15. International Swaps and Derivatives Association. ISDA Publishes 2013 Standard Credit Support Annex (SCSA). URL : <https://www.isda.org/2013/06/07/isda-publishes-2013-standard-credit-support-annex-scsa/> (дата звернення: 01.05.2020).
16. Financial-edu. Collateral Management Guide. URL : <https://ru.scribd.com/doc/53429398/Collateral-Management-Guide/> (дата звернення: 01.05.2020).
17. International Capital Market Association. What is tri-party repo? URL : <https://www.icmagroup.org/Regulatory-Policy-and-Market-Practice/repo-and-collateral-markets/icma-ercc-publications/frequently-asked-questions-on-repo/24-what-is-tri-party-repo/> (дата звернення: 01.05.2020).
18. NewOak: Financial Risk Management & Litigation Support. Офіційний сайт фінансово-консультаційної та консалтингової компанії NewOak. URL : <https://newoak.com/> (дата звернення: 01.05.2020).
19. Wikipedia. Central counterparty clearing. URL : https://en.wikipedia.org/wiki/Central_counterparty_clearing/ (дата звернення: 01.05.2020).
20. Investopedia. Офіційний сайт фінансової енциклопедії Investopedia. URL : <https://www.investopedia.com/> (дата звернення: 01.05.2020).
21. USA Public Law 111–203 111th Congress. Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act. URL : <https://www.cftc.gov/LawRegulation/DoddFrankAct/index.htm/> (дата звернення: 01.05.2020).
22. BNP Paribas Security Service. European Market Infrastructure (EMIR) – regulation memo. URL : <https://securities.bnpparibas.com/insights/emir-regulation-memo-2018.html/> (дата звернення: 01.05.2020).

References:

1. European Central Bank. *The official website of the European Central Bank (ECB)*. Retrieved May 1, 2020, from <https://www.ecb.europa.eu/>
2. International Securities Lending Association. *Official site of the International Securities Lending Association (ISLA)*. Retrieved May 1, 2020, from <https://www.isla.co.uk/>
3. The OTC Space. *International Swaps and Derivatives Association (ISDA)*. Retrieved May 1, 2020, from <https://theotcspace.com/content/isda-international-swaps-and-derivatives-association/>
4. International Capital Market Association. *What is tri-party repo?* Retrieved May 1, 2020, from <https://www.icmagroup.org/Regulatory-Policy-and-Market-Practice/repo-and-collateral-markets/icma-ercc-publications/frequently-asked-questions-on-repo/24-what-is-tri-party-repo/>
5. Securities Industry and Financial Markets Association. *Official site of the Securities Industry and Financial Markets Association (SIFMA)*. Retrieved May 1, 2020, from <https://www.sifma.org/>
6. Bank for International Settlements. (2009). *BIS Quarterly Review, September 2009*. <https://www.bis.org/publ/qtrpdf/rqt0909.htm/>
7. European Securities and Markets Authority. *Official site of the European Securities and Markets Organization (ESMA)*. Retrieved May 1, 2020, from <https://www.esma.europa.eu/>
8. Gregory, J. (2010). Counterparty Credit Risk: The new challenge for global financial markets. In *John Wiley & Sons* (Vol. 470). John Wiley & Sons.
9. Urs, P., & Ginter, P. (2011). Securities Lending—Lessons Learned from the Financial Crisis. *Swiss Capital Market Law*, 2, 2–5.
10. O'Brien, S. (2018). Dodd-Frank changed consumer protections after the financial crisis – here's how that's shaking out today. *CNBC: Stock Markets, Business News, Financials, Earnings*. <https://www.cnbc.com/2018/09/11/dodd-frank-cfpb.htm/>
11. Lane, S. (2018). *Trump signs Dodd-Frank rollback*. The Hill. <https://thehill.com/policy/finance/389212-trump-signs-dodd-frank-rollback/>
12. Internal Revenue Service. *Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA)*. Retrieved May 1, 2020, from <https://www.irs.gov/businesses/corporations/foreign-account-tax-compliance-act-fatca/>
13. Securities Industry and Financial Markets Association (SIFMA). (2012). *MRA, GMRA, MSLA and MSFTAs*. <https://www.sifma.org/resources/general/mra-gmra-msla-and-msftas/>
14. Investopedia. *Credit Support Annex (CSA)*. Retrieved May 1, 2020, from <https://www.investopedia.com/terms/c/credit-supportannex.asp/>
15. International Swaps and Derivatives Association. (2013). *ISDA Publishes 2013 Standard Credit Support Annex (SCSA)*. <https://www.isda.org/2013/06/07/isda-publishes-2013-standard-credit-support-annex-scsa/>
16. Financial-edu. *Collateral Management Guide*. Retrieved May 1, 2020, from <https://ru.scribd.com/doc/53429398/Collateral-Management-Guide/>
17. International Capital Market Association. *Official Website of the International Capital Market Association (ICMA)*. Retrieved May 1, 2020, from <https://www.icmagroup.org/>
18. NewOak: Financial Risk Management & Litigation Support. *Official site of financial consulting and consulting company "NewOak."* Retrieved May 1, 2020, from <https://newoak.com/>
19. Wikipedia. *Central counterparty clearing*. Retrieved May 1, 2020, from https://en.wikipedia.org/wiki/Central_counterparty_clearing/
20. Investopedia. *The official website of the financial encyclopedia Investopedia*. Retrieved May 1, 2020, from <https://www.investopedia.com/>
21. USA Public Law 111–203 111th Congress. (2009). *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act*. <https://www.cftc.gov/LawRegulation/DoddFrankAct/index.htm/>
22. BNP Paribas Security Service. (2019). *European Market Infrastructure (EMIR) – regulation memo*. <https://securities.bnpparibas.com/insights/emir-regulation-memo-2018.html/>

Белоус К. И.

Одесский национальный экономический университет

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕГУЛЯЦИЯ ЗАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КАК ОТДЕЛЬНОЙ СФЕРЫ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

Резюме

В статье определены пользователи, предмет и причина использования залога ценных бумаг как финансового инструмента коллатерализации незащищенной кредитной позиции. Рассмотрены основные глобальные соглашения, которые являются стандартными для операций залогового менеджмента, среди них – Глобальное соглашение о выкупе (GMRA), Глобальное соглашение о кредитовании ценных бумаг (GMSLA) и соглашение Международной ассоциации свопов и деривативов (ISDA). Выделены функции, роль и задачи залогового менеджмента как отдельной сферы финансового управления. Проанализированы международные нормы регуляции операций залогового менеджмента, а именно Закон Додда – Фрэнка, Европейское регулирование рыночной инфраструктуры (EMIR) и Директивы о рынках финансовых инструментов (MiFID). Определена роль центрального контрагента (CCP) при проведении операций с залогом. Рекомендовано приведение законов и норм Украины к стандартам Европейского регулирования рыночной инфраструктуры (EMIR) и Директивы о рынках финансовых инструментов (MiFID).

Ключевые слова: залог, залоговый менеджмент, коллатерализация, финансовое управление, кредит, деривативы, центральный контрагент.

Bilous Kostiantyn

Odessa National Economic University

FORMATION AND REGULATION OF COLLATERAL MANAGEMENT AS A PARTICULAR SPHERE OF FINANCIAL MANAGEMENT

Summary

The article identifies users, subject matter, and reason for using a security pledge as a financial collateral instrument for an unsecured credit position. There are discussed major global agreements which are standards for collateral management operations, such as the Global Redemption Agreement (GMRA), the Global Securities Lending Agreement (GMSLA), and the International Swaps and Derivatives Association (ISDA) agreement. There are distinguished the role, functions, and tasks of the collateral management as a particular sphere of financial management due to significant legal and operational requirements. Also, the article is considered the role of tri-party as a outsource of collateral management. There are distinguished and analyzed four stages of historical formation and regulation of collateral management. The first stage was when the Bankers Trust and Salomon Brothers pledged credit risk in the 1980s. The second stage, after the crisis of 2008 with the first processes of regulation of operations with collateral through central clearing (central counterparty, CCP). The third stage with the adoption of the Dodd-Frank Law, the European Market Infrastructure Regulation (EMIR) and the Markets in Financial Instruments Directive (MiFID). And the fourth stage, with the relaxing of financial control by President Donald Trump in the United States since 2018. Also, there are analyzed international rules for the regulation of collateral management operations, such as the Dodd-Frank Act, The European Market Infrastructure Regulation (EMIR), and The Markets in Financial Instruments Directive (MiFID). There is determined the role of the central counterparty (CCP) in the execution of the collateral. And determined the role, mission, and functions of The European Market Infrastructure Regulation (EMIR) in collateral daily variation and initial margin requirements regulation. Finally, there is recommended to bring the laws and regulations of Ukraine to the standards of The European Market Infrastructure Regulation (EMIR) and The Markets in Financial Instruments Directive (MiFID).

Keywords: collateral, collateral management, collateralization, financial management, credit, derivatives, central counterparty clearing.

UDC [336.59: 364.013] (477)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-16>**Verhun Antonina**
Bondarchuk Julia

Kyiv National University of Technologies and Design

PECULIARITIES OF FINANCIAL SECURITY OF SOCIAL GUARANTEES FOR UKRAINIAN POPULATION

The state financial resources play an important role in providing social guarantees: the material well-being of people with disabilities and other aided categories of the population, as well as determining the scope of the wage fund in the budgetary sphere. Thus, affecting all aspects of the economic and social development of the country, ensuring the fulfillment of the state social function, state finances are the main source of financing social guarantees, which ensures the realization of social interests of all segments of the population. The theoretical bases for providing social guarantees of the population have been studied in the article, the basic tendencies and specific features for financing social guarantees of life of the population in Ukraine have been revealed. In particular, the main subjects of the formation of funds for providing social guarantees have been considered. It has been established that the formation of the financial base of social guarantees is achieved through the mediation of many links of the financial system: the consolidated state budget, social extra-budgetary funds, funds of non-state personal and property insurance, economic entities and household funds.

Keywords: social standards, social guarantees, state financing.

Purpose setting. In modern times of economic development, the creation of a national system of social guarantees for the state is of paramount importance. The main principles of such a system are enshrined in legislation, in particular in the Laws of Ukraine “On Living Wage” [1] and “On State Social Standards and Social Guarantees” [2], the Constitution of Ukraine [3], according to which the living wage is a value sufficient to ensure the normal functioning of the human body, maintaining its health set of food, a minimum set of non-food items and a minimum set of services necessary to meet personality’s basic social and cultural needs.

The Universal Declaration of Human Rights [4], adopted and proclaimed by the General Assembly, states that “everyone has the right to a standard of living, including food, clothing, housing, medical care and necessary social services, which is necessary for the maintenance of health and the well-being of himself and his family”[4].

Having ratified the European Social Charter [5] (revised) in part, the International Labor Organization Social Policy (Basic Aims and Standards) Convention No. 117 [6], the Minimum Standards of Social Security No. 102 [7] and having signed the Association Agreement with the European Union [8], Ukraine has committed itself to ensuring the living standards of its population in accordance with the international norms and standards, and guarantees social security to everyone not lower than the vital living wage, protection from poverty and social exclusion.

This transition has changed the content of the economic mechanism in Ukraine, the organizational structures of its individual parts, including modernizing the financial system. However, the role of the state in providing social guarantees to the population remains quite important and significant. The sphere of social policy is a part of the state policy, which by its actions mitigates the negative consequences of individual and social inequality, socio-economic upheavals in society. State regulation of socioeconomic relations, the social sphere, being one of the prerequisites for economic and social development of society and a special form of government, acts as the most important component of the state’s socioeconomic policy.

Actual scientific researches and issues analysis.

A significant contribution to the formation of the idea of the principles of formation and development of the institute of social policy in Ukraine, identifying the peculiarities of the functioning of the social protection system has been made by such leading scientists as S.I. Bandur, V.M. Heiets, O.M. Holovinova [9], M.Ye. Horozhankina [9], V.P. Horina [11; 14], V.L. Dykan, L.I. Dmitrichenko [9], T.Ya. Zaiats, O.M. Kovaliuk [16], and others. At the same time, the problems of formation and implementation of modern social policy focused on the European social standards, which are extremely relevant for the modern Ukrainian state, remain not fully researched and therefore unresolved.

Given the above, **the purpose of the article** is to study the financing of social guarantees in Ukraine in terms of the possibility of adaptation to the European social standards and identify the main directions of modernization of social policy in Ukraine.

Key findings. Social guarantees are the mandatory element of the state’s economic system, which determines the level of social welfare and is an important condition for its economic and social stability.

The total set of state social guarantees to the population is conditionally divided into basic (minimum wage; minimum old-age pension; tax-free minimum income; state social assistance and other social benefits) and additional social guarantees (living standards of the population affected by the accident at the Chernobyl Nuclear Power Station; levels of remuneration of employees of different qualifications in institutions and organizations funded from the budgets of all levels; scholarships for students of vocational and students of state institutions of higher educational; indexation of income; providing guaranteed amounts of socio-cultural, housing and communal, transport, household services, etc.).

The Ukrainian economics assigns a leading role in providing social guarantees to the state, highlighting the following ways to implement them:

- transfer payments from budgets of different levels;
- determination of poverty standards and minimum income levels, which is an element of public financial planning;
- social insurance, the basis of which is the system of compulsory state insurance;

- state funding of the social sphere;
- regulation of employment relations [9, p. 20].

Almost every of these ways of implementing social guarantees is associated with the movement of financial resources and reflects the interaction of elements of the system of their financial security. The dynamics of funding for social guarantees, the sources of their formation and the directions of use of funds largely determine the success of measures to ensure the realization of social interests of citizens, which is the basis for achieving social security.

The Ukrainian financial science does not give an unambiguous answer to the question of the content of financial security, considering it as a flow of financial resources, the method of financial mechanism, a set of components. In particular, the team of authors of the textbook “Finance” [10, p. 94], N. Kravchuk [11, p. 56] define financial security as the formation of trust funds of economic entities in a sufficient amount and their effective use. In general, agreeing with the proposed definition, we consider it necessary to note that along with determining the order of formation and use of trust funds, financial support determines this process and for funds that do not have a stock form or purpose. O. Romanenko understands financial support to cover costs at the expense of financial resources accumulated by business entities and the state [12, p. 18]. In our opinion, the delimitation of the state as a special subject of financial security has a rational basis, as its activities are not based on the principles of commercial calculation, but are carried out to meet the needs and interests of society.

A characteristic feature of the process of financial security of social guarantees in general, and at the expense of financial resources of the state in particular, is its organizational complexity. The main subjects of the formation of funds for social guarantees, namely business entities, the state, the population, public and charitable organizations are interconnected by a complex system of financial relations and participate as a direct participant in their (social guarantees), and indirectly affect the amount of financial resources allocated to these goals. These relations are observed at all stages of the distribution of gross Ukrainian product, namely:

- at the stage of primary distribution, when there is a partial provision of social guarantees for the material well-being of the economically active population and the formation of primary incomes of economic entities and the state;

- at the stages of redistribution and secondary distribution, when the resources accumulated in the subjects of financial relations are used to generate income of the people with disabilities and employed in intangible production, as well as to finance social guarantees of consuming public services [14].

Examining the state financial security of social guarantees as an economic phenomenon, we can see that it acquires material expression in the movement of distributed value through the corresponding cash flows, which are carriers of financial relations and are characterized by a certain volume and direction. The amount of financial resources allocated by the state to provide social guarantees to the population depends on a number of objective factors, in particular, the level of economic development, the scale of redistribution of GDP through public finance and fiscal policy priorities.

In terms of content, state financial support of social guarantees, in our opinion, can be described as implemented on the basis of scientific princi-

ples of the process of forming state revenues and their use in accordance with social standards to ensure material well-being and consumption of public services.

Financial security of social guarantees is generally achieved through many parts of the financial system: budgets of various types and social insurance funds, which are elements of the public finance system; cash funds of business entities; personal and property insurance funds; household finances. Appropriate funds of financial resources of the state, business entities and the population are created for their proper financing. At the same time, various financial instruments provide income regulation for individuals and legal entities.

Although the construction of a financial security system of social guarantees involves the formation of a diversified set of sources and the use of various forms of financing, it should be based on the state's financial resources. O. Vasylyk identifies budget funds as the main source of funding social guarantees, noting that the state's citizens should be able to increase the level and quality of consumed social services at their own expense and credit [13, p. 274]. However, state funding of social guarantees is not limited to expenditures from the budget, but also involves the use of financial resources of extra-budgetary social funds.

The basis of financial security of social guarantees is laid in the process of financial and economic activities of economic entities of all forms of ownership. The distribution and redistribution of financial resources of enterprises, institutions and organizations is accompanied by the formation of a significant part of the income of the household sector, budget revenues, state and non-state insurance institutions, charitable organizations. Thus, providing financial resources to other aspects of financial relations, businesses determine the basic parameters of financial security of social guarantees indirectly.

Humanitarian and financial assistance to Ukrainian and foreign charitable organizations and foundations, individuals, and church communities is another, less important source of funding social guarantees, which has been developed in recent years. In most cases, it is to finance geriatric facilities, implement programs to help the poor, and hold charity events. A new area of activity of the above organizations is financial assistance to local communities in the implementation of projects for the construction of social infrastructure. At the same time, it should be recognized that the charity development in Ukraine is constrained by the lack of economic incentives from the state to implement charitable programs [15].

Without questioning the important role of businesses, charities and the population in shaping the financial security of social guarantees, it should be recognized that their participation is largely limited to the financing of social guarantees of material well-being. Social guarantees, the satisfaction of which is aimed at forming a certain standard of life quality and is determined, first of all, by the quantitative and qualitative characteristics of the received public services, remain practically out of the economic entities' attention. The main source of their funding are the resources accumulated in the public finance system.

The state's defining role in the financial provision of public services has a reasoned explanation. Given that these services have features that cause low economic efficiency of their provision, the pro-

duction of these services is concentrated in sectors of the economy that operate on a non-profit basis, with the main purpose of its operation is not profit, but their production for the widest possible consumer circles. Therefore, these business conditions are not of interest for business structures, and therefore the participation of private business in the financing of public services in the state is irregular. As a rule, it is limited to the provision of high-value services to the affluent sections of the population, and their consumption testifies to belonging to the social elite. In view of this, in order to ensure the availability of social services for the general population, the state almost alone forms the financial base of the economy, the activities of which are aimed at providing social guarantees that determine a certain standard of life quality [16].

However, the state's financial resources also play an important role in ensuring social guarantees of material well-being. The indicators of incomes of people with disabilities and other aided categories of the population largely depend on the volume of state funding, as well as the scale of the wage fund in the budget sphere is determined. Thus, influencing all aspects of economic and social development of the country, ensuring the implementation of the social function of the state, public finance is the main source of funding social guarantees, which ensures the realization of social interests of all segments of the population.

The second aspect of financial security of social guarantees is the forms of financing, which in financial science are divided from the standpoint of the individual to self-financing, lending and external financing (including budget financing, insurance and financing from business entities). At the same time, the financial security of social guarantees involves the use of all these forms to some extent, which can be used both independently and in combination. Given the subject of scientific research, directly the forms of public financial security of social guarantees can include budget financing, social insurance and lending from the state's financial resources [16].

Compulsory state social insurance funds are the important source for funding social guarantees. Their financial resources ensure the solution of two important socioeconomic tasks: preservation and full recovery of the active part of the population and guaranteed material security of citizens who have lost their ability to work due to retirement and other reasons.

In view of the above and taking into account the European integration aspirations of Ukraine, there is an urgent need to make informed decisions in the near future to revise methodological approaches to determine the subsistence level and develop new legislative mechanisms that would ensure maximum compliance with the basic social standard basic physiological, household and social needs of a person, maintaining a normal standard of living, not survival on the brink of poverty.

As the experience of foreign countries shows, the use of the concept of "minimum standard of living" in different interpretations ("living wage", "minimum income") in many countries is one of the important mechanisms for implementing socioeconomic policies aimed at ensuring socially acceptable living standards and welfare of citizens.

However, there is no single optimal method for each state to form a subsistence rate. First of all, it depends on the economic capabilities of the state,

which in turn depend on the socioeconomic development of the country and effective management decisions for its welfare.

In Canada and the United States, for example, there is no subsistence rate at all, and the Canadian and American governments use a welfare rate, at least for unemployed people, a monthly unemployment benefit sufficient to provide for themselves but not enough for long-term residence.

However, most European countries use the living wage, and it reaches significant values.

At the same time, when determining the living wage in 22 out of 28 European countries, governments emphasize the understanding that everyone is able to earn a decent living on their own. Therefore, in these countries, the role of the guaranteed living wage is performed by the minimum wage, the amount of which allows to meet the needs of a person at a minimum sufficient rate and not to feel socially isolated.

It should be noted that in most European countries there is no link between the size of the consumer basket and the living wage. Social standards in each country have their own characteristics, but the consumer basket in Europe is mainly a marker of inflation. Monitoring the prices of goods and services included in the consumer basket allows to monitor inflation and adjust social benefits accordingly.

Today, the most common are six methods of calculating the living wage, which differ in nature and significance. Thus, the most developed European countries use resource or median methods, due primarily to their budgetary capabilities.

"Living wage", or the subsistence rate, is not regulated in most countries of the European Union. In addition, it is not set for one person, as in Ukraine, but for a medium-sized family (or for a household consisting of one or more people). Consumption rates have been replaced by the average wage, of which the subsistence rate is almost 60 percent. Based on this, the poverty line and the number of those entitled to social assistance from the state are calculated. Thus, the countries of the European Union do not calculate poverty, but calculate a normal standard of living.

In Ukraine today, the issue of improving the methodology for determining the subsistence rate taking into account international standards and international experience and simplifying the rather complex and cumbersome current mechanism for calculating the subsistence rate to make it more transparent, accessible and understandable is quite relevant.

As noted by the National Tripartite Socioeconomic Council, we are interested in the experience of Slovakia, which uses the normative-statistical method of determining the living wage, the essence of which is to combine calculations of the cost of food, the cost of housing and utilities services, non-food products as a share of total costs. At the same time, the regulations of the country under study clearly state that the minimum wage should always exceed the living wage, and the mechanism of its calculation depends on the growth of the average monthly wage and the subsistence minimum associated with the "cost of living" of low-income households. The living wage is determined according to the average consumer basket of the current period, which is based on the average share of each item of consumption of goods and services in total consumption. The subsistence minimum for one individual or group of individuals (family) in the current period is calculated for one adult (single or first family member), for each subsequent adult in the family.

The proposal to move to a normative-structural approach based on normative determination of food basket and structural method of calculating the value of non-food products and services as a percentage of the value of the food basket was one of the most discussed in Ukraine both in academia and among experts in the field of social policy and people's deputies of Ukraine for a long time. An additional argument in favor of such a method of calculating the living wage in Ukraine was the possibility of avoiding speculation, which was constantly driven by sets of goods and services.

In addition, the parties of the social dialogue have long been negotiating the need to move to a normative and structural method of calculating the living wage. Unfortunately, for a long time, no agreed version of the relevant legislative changes has been developed, as the social partners have not agreed on a number of important positions, in particular on the structure of the subsistence minimum and its scope.

It should be noted that currently the Verkhovna Rada of Ukraine has registered several legislative initiatives aimed at establishing a living wage in the

amount that would correspond to the actual value of sets of food, non-food goods and services, as well as proposals to expand the list of goods and change the methodological approach to the formation of the subsistence rate.

Conclusions. Thus, the formation of the financial base of social guarantees is achieved through many parts of the financial system: the consolidated state budget, social extra-budgetary funds and non-state personal and property insurance funds, businesses and households. Given the economic essence of social guarantees as a concept that testifies to the state-guaranteed level of satisfaction of socio-economic needs, it is justified that the leading role in providing social guarantees should be played by the state.

Forms of financial security of social guarantees include self-financing from the personal income of citizens, external financing, which is based on financial resources accumulated in the public finance system and business entities, as well as lending. Forms of state financial security of social guarantees can be defined as budget financing, social insurance and public lending.

References:

1. Zakon Ukrainy «Pro pozhytkovyi minimum» [Law of Ukraine “On the subsistence rate”] [Electronic resource]. – Access mode: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T990966.html (accessed 27.04.2020).
2. Zakon Ukrainy «Pro derzhavni sotsialni standarty ta derzhavni sotsialni harantii» [Law of Ukraine “On state social standards and state social guarantees”]. [Electronic resource]. – Access mode: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T002017.html [in Ukrainian] (accessed 29.04.2020)
3. Konstytutsiia Ukrainy [Constitution of Ukraine]. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.president.gov.ua/documents/constitution> [in Ukrainian] (accessed 29.04.2020)
4. Zahalna deklaratsiia prav liudyny [Universal Declaration of Human Rights]. [Electronic resource]. – Access mode: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_015 [in Ukrainian] (accessed 27.04.2020)
5. Yevropeiska sotsialna khartiia [European Social Charter]. [Electronic resource]. – Access mode: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_062 [in Ukrainian] (accessed 28.04.2020)
6. Konventsiiia pro osnovni tsili ta normy sotsialnoi polityky № 117 [Convention on the Basic Objectives and Norms of Social Policy № 117]. [Electronic resource]. – Access mode: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_016 [in Ukrainian] (accessed 29.04.2020)
7. Konventsiiia pro minimalni normy sotsialnoho zabezpechennia N 102 [Convention on Minimum Standards of Social Security No. 102]. [Electronic resource]. – Access mode: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_011 [in Ukrainian] (accessed 29.04.2020)
8. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odnii storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimi derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony [Association agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, of the other hand]. [Electronic resource]. – Access mode: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011 [in Ukrainian] (accessed 27.04.2020)
9. O.M. Holovinov, M.Ye. Horozhankina, L.I. Dmytrychenko ta in.(2004) Social policy and economic security. [Social policy and economic security] Donetsk: Kashtan [in Ukrainian]
10. S.I. Yurii, L.M. Alekseiienko, I.V. Ziatkovskiy ta in. (2008) Finansy. [Finance] K.: Znannia [in Ukrainian]
11. N.Ya. Kravchuk, V.P. Horyn, T.B. Yasenovska (2008) Finansy. [Finance] Ternopil: Ekonomichna dumka [in Ukrainian]
12. Romanenko O.R. (2003) Finansy. [Finance]. K.: Tsentri navchalnoi literatury [in Ukrainian]
13. Vasylyk O.D. (2000) Teoriya finansiv [Theory of Finance] K.: NIOS [in Ukrainian]
14. Horyn V. (2009). Konceptualni zasady finansovogo zabezpechennia social'nykh garantij [Conceptual principles of financial security of social guarantees]. Svit finansiv, 3 (20). 97-106 [in Ukrainian]
15. Karpyshyn N.I. (2007) Sutnist, dzherela ta formy finansovogo zabezpechennia oxorony zdorov'ya [Essence, sources and forms of financial support for health care] Svit finansiv.2(11). 63- 72. [in Ukrainian]
16. Kovaliuk O.M. (2002) Finansovyj mexanizm organizaciyi ekonomiky Ukrainy (problemy teorii i praktyky) [Financial mechanism of organization of economy of Ukraine (problems of theory and practice)]. Lviv: Vydavnychiy tsentr Lvivskoho natsionalnoho universytetu im. I. Franka. [in Ukrainian]

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про позитковий мінімум». URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T990966.html (дата звернення: 27.04.2020).
2. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії». URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T002017.html. (дата звернення: 29.04.2020).
3. Конституція України. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/constitution> (дата звернення: 29.04.2020).
4. Загальна декларація прав людини. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_015 (дата звернення: 27.04.2020).
5. Європейська соціальна хартія. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_062 (дата звернення: 28.04.2020).
6. Конвенція про основні цілі та норми соціальної політики № 117. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_016 (дата звернення: 29.04.2020).
7. Конвенція про мінімальні норми соціального забезпечення N 102. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_011 (дата звернення: 29.04.2020).
8. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: (дата звернення: 27.04.2020).

9. Соціальна політика та економічна безпека / [О.М. Головінов, М.С. Горожанкіна, Л.І. Дмитриченко та ін.]; під ред. д-ра екон. наук, проф. Є.І. Крихтіна. – Донецьк: Каштан, 2004. – 336 с.
10. Фінанси: Підручник / [С.І. Юрій, Л.М. Алексеєнко, І.В. Зятковський та ін.]; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
11. Фінанси: Навчально-методичний посібник / [Н.Я. Кравчук, В.П. Горин, Т.Б. Ясеновська]. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 432 с.
12. Романенко О.Р. Фінанси: Підручник / О.Р. Романенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 312 с.
13. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник / О.Д. Василик. – К.: НІОС. – 2000. – 416 с.
14. Горин В. Концептуальні засади фінансового забезпечення соціальних гарантій. Світ фінансів. 2009. № 3 (20). С. 97-106.
15. Карпшин Н.І. Сутність, джерела та форми фінансового забезпечення охорони здоров'я. Світ фінансів. 2007. № 2(11). С. 63–72.
16. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики). Монографія / О.М. Ковалюк. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету ім. І. Франка, 2002. – 396 с.

**Вергун А. Н.
Бондарчук Ю. А.**

Київський національний університет технологій і дизайну

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

Финансовые ресурсы государства играют важную роль в обеспечении социальных гарантий: материального благосостояния нетрудоспособных лиц и других льготных категорий населения, а также определяют масштабы фонда оплаты труда в бюджетной сфере. Таким образом, воздействуя на все аспекты экономического и социального развития страны, обеспечивая выполнение социальной функции государства, государственные финансы является основным источником финансирования социальных гарантий, обеспечивает реализацию социальных интересов всех слоев населения. В статье исследованы теоретические основы обеспечения социальных гарантий населения, выявлены основные тенденции и специфические особенности финансирования социальных гарантий жизни населения в Украине. Так, в частности, рассмотрены основные субъекты формирования фондов денежных средств для обеспечения социальных гарантий. Установлено, что формирование базы социальных гарантий достигается при посредничестве многих звеньев финансовой системы: сводный бюджет государства, социальных внебюджетных фондов и фондов негосударственного личного и имущественного страхования, субъектов хозяйствования и домохозяйств.

Ключевые слова: социальные стандарты, социальные гарантии, государственное финансирование.

**Вергун А. М.
Бондарчук Ю. А.**

Київський національний університет технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ГАРАНТІЙ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Анотація

В сучасних умовах розвитку економіки створення національної системи соціальних гарантій для сучасної держави має першочергове значення. Підписавши Угоду про асоціацію з Європейським Союзом, Україна взяла на себе зобов'язання забезпечити життєвий рівень свого населення відповідно до міжнародних норм і стандартів та гарантувала соціальне забезпечення кожному не нижче життєво важливого прожиткового мінімуму, захист від бідності та соціального відчуження. Зазначений перехід змінив зміст господарського механізму в Україні, організаційних структур окремих його частин, у тому числі модернізував фінансову систему. Проте, роль держави щодо забезпечення соціальних гарантій населенню залишається досить важливою та значущою. Фінансові ресурси держави відіграють вагомую роль у забезпеченні соціальних гарантій: матеріального добробуту непрацевдатних осіб та інших пільгових категорій населення, а також визначають масштаби фонду оплати праці у бюджетній сфері. Таким чином, впливаючи на усі аспекти економічного та соціального розвитку країни, забезпечуючи виконання соціальної функції держави, державні фінанси є основним джерелом фінансування соціальних гарантій, що забезпечує реалізацію соціальних інтересів усіх верств населення. В статті досліджено теоретичні основи забезпечення соціальних гарантій населення, виявлено основні тенденції і специфічні особливості фінансування соціальних гарантій життя населення в Україні. Так, зокрема, розглянуто основні суб'єкти формування фондів грошових коштів для забезпечення соціальних гарантій. Встановлено, що формування фінансової бази соціальних гарантій досягається за посередництва багатьох ланок фінансової системи: зведеного бюджету держави, соціальних позабюджетних фондів і фондів недержавного особистого та майнового страхування, суб'єктів господарювання і домогосподарств. Досліджено досвід США та Канади, а також країн Європейського Союзу щодо використання концепції «мінімального рівня життя». Встановлено, що найбільш близьким для нас є досвід Словаччини, де прожитковий мінімум визначається згідно із середньостатистичним споживчим кошиком поточного періоду, який складається з урахуванням усередненої питомої ваги кожної позиції споживання товарів і послуг у загальному обсязі споживання. Проаналізовано кроки українського Уряду щодо приведення до європейських стандартів, спрямованих на встановлення прожиткового мінімуму в розмірі, який відповідав би фактичній вартісній величині наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, а також з пропозиціями щодо розширення переліку товарів та зміни методологічного підходу до формування прожиткового мінімуму.

Ключові слова: соціальні стандарти, соціальні гарантії, державне фінансування.

УДК 336

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-17>

Дробота Я. А.

Полтавська державна аграрна академія

ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено особливості інвестиційних ризиків у сільськогосподарських підприємствах, зокрема вплив на ймовірність виникнення цих ризиків особливостей виробничого процесу, який перебуває під прямою дією погодно-кліматичних умов та особливостей росту й розвитку живих організмів, що є основою виробництва. Проаналізовано особливості управління інвестиційними ризиками на стратегічному та операційному рівнях для сільськогосподарських підприємств. Узагальнено етапи управління інвестиційним ризиком на стратегічному рівні та їх подальшу реалізацію в межах операційного рівня. Окреслено особливості суб'єкта та об'єкта управління в сільськогосподарських підприємствах, а також подано їх характеристики. Охарактеризовано систему інформаційного забезпечення задля здійснення управління інвестиційним ризиком у сільськогосподарських підприємствах. Узагальнено систему показників оцінювання інвестиційних ризиків.

Ключові слова: ризик, інвестиції, інвестиційний ризик, сільськогосподарські підприємства, управління інвестиційним ризиком.

Постановка проблеми. Інвестиції та інвестиційна діяльність – це вагома складова частина забезпечення життєдіяльності підприємства будь-якої галузі господарювання. На шляху інвестування коштів у власну діяльність або діяльність інших суб'єктів господарювання виникає низка інвестиційних ризиків, котрі можуть провокувати втрату або недоотримання прибутку, або взагалі втрату капіталу. Варто зазначити, що інвестиційні ризики можуть бути такими, що властиві будь-якій галузі, однак вони також мають свої особливості в конкретній галузі. Вважаємо, що питання дослідження інвестиційних ризиків, зокрема їх особливостей для сільськогосподарських підприємств, та здійснення управління інвестиційним ризиком з урахуванням цих особливостей є надзвичайно актуальними, оскільки дадуть змогу сформулювати більш гнучку систему управління, що приведе до зменшення, нейтралізації дії цих ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження стосовно фінансових ризиків, складовою частиною яких є інвестиційний ризик, проводили І.О. Бланк [4], Р.В. Пікус [11], К. Редхед, С. Х'юс [13]. О.О. Томілін [5; 14; 15]. Вони досліджували проблеми інвестицій та інвестиційної діяльності. Об'єктом дослідження багатьох науковців є питання інвестицій та інвестиційного ризику. Так, Ю.М. Барташевська здійснює аналіз інвестиційного ризику за допомогою методу чутливості інвестиційного проекту, окреслює основні переваги та недоліки цього методу, а також визначає ризикові чинники інвестиційного проекту [3]. Т.В. Майорова досліджує інвестиційний процес та його активізацію в Україні, питання інвестиційного ризику [9]. Т.В. Баланська, М.Я. Постан аналізують сутність та основні види інвестиційних ризиків і методи управління ними [2]. З.В. Литвин досліджує основні причини виникнення ризиків, їх класифікацію, ризики інвестиційного проекту та шляхи їх подолання [8]. Л.О. Рибіна аналізує особливості інвестиційної діяльності в галузі сільськогосподарства [12]. В.І. Федорак досліджує основні чинники інвестиційної діяльності та інвестиційну привабливість агропромислового комплексу, обґрунтовує необхідність та основні напрями державної та регіональної підтримки інвестування для аграріїв [16]. М.А. Однорог характеризує особливості інвестиційної діяльності в аграрному секторі [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика інвестиційного ризику та управління ним не є новою, однак недостатньо дослідженими залишаються питання особливостей інвестиційного ризику в конкретній галузі, серед яких слід назвати галузь сільськогосподарства. Вважаємо, що саме врахування цих особливостей інвестиційного ризику в межах конкретної галузі націлить управлінські стратегії та методи на вузькі, ризикові ділянки, що дасть додаткові переваги в утриманні, нейтралізації, зменшенні інвестиційних ризиків.

Мета статті. Головною метою роботи є дослідження особливостей інвестиційного ризику в сільськогосподарських підприємствах та особливостей управління цим ризиком на стратегічному й операційному рівнях.

Виклад основного матеріалу. Прибуток починається з інвестицій, зокрема з інвестицій у власну діяльність або діяльність інших суб'єктів господарювання. Варто відзначити, що, інвестуючи у власну діяльність, суб'єкт господарювання ризикує цими інвестиціями задля отримання прибутку, однак цей ризик можна розділити із зовнішніми інвесторами. Під час розподілу ризику між власником та зовнішнім інвестором досить часто постає питання розподілу рішень та управління, адже оскільки інвестор також задля отримання прибутку йде на ризик, то зазвичай досить часто він починає диктувати власні «правила гри» на шляху отримання цього прибутку. Варто сказати про те, що інвестиційна діяльність, як і будь-яка діяльність суб'єктів господарювання задля отримання прибутку, є ризиковою діяльністю, тому суб'єкти господарювання на шляху здійснення інвестицій мають досить ретельно вивчити та проаналізувати ризики, котрі виникають під час конкретного інвестування, тільки потім приймати рішення на користь інвестування або відхилення конкретного проекту, на користь розподілу ризику із зовнішнім інвестором або його передачі страховій компанії. Ризики інвестування – це ризики, які виникають у суб'єктів господарювання будь-якої галузі, однак є такі ризики інвестування, що властиві конкретній галузі. Врахування як загальної групи інвестиційних ризиків, так і ризиків, властивих конкретній галузі, дасть можливість здійснення ефективного управління, націленого на максимізацію прибутків та мінімізацію фінансових ризиків загалом та інвестиційних зокрема.

Вважаємо, що галузь сільського господарства – це одна з найбільш ризикових галузей щодо отримання прибутку, оскільки операційний та фінансовий цикли у цій галузі перебувають під дією погоднокліматичних умов та особливостей росту й розвитку живих організмів, на які досить складно вплинути. Саме детальне врахування всіх особливостей та ризиків, властивих сільськогосподарським товаровиробникам, на нашу думку, дасть змогу зменшити дію ризиків, уникнути їх або прийняти рішення про розподіл ризику з інвесторами, його передачу страховій компанії. Основні особливості інвестиційних ризиків, пов'язані з галуззю сільськогосподарського виробництва, подані нами в табл. 1.

Отже, інвестиційний ризик для сільськогосподарських підприємств перебуває під значним впливом зовнішніх факторів, особливих для цієї галузі. Варто сказати про те, що хоча інвестиційний ризик – це несистематичний ризик, однак в реаліях сільськогосподарських підприємств він має риси систематичного, оскільки рішення, прийняті стосовно інвестування, досить часто є індетермінованими, бо залежать від погоднокліматичних умов та особливостей росту й розвитку живих організмів, що є основою виробничого процесу.

Дослідження особливостей інвестиційних ризиків – це перший крок на шляху здійснення управління інвестиційними ризиками в сільськогосподарських підприємствах, наступним кроком стане формування стратегії управління інвестиційним ризиком.

Стратегічне управління інвестиційним ризиком (на нашу думку, воно є невід'ємною складовою частиною інвестиційної стратегії підприємства) для сільськогосподарських підприємств, на нашу думку, має включати такі етапи.

1) Визначення мети формування інвестицій (отримання додаткового прибутку, забезпечення новим обладнанням чи складськими приміщеннями, залучення нових орендних ділянок задля розширення виробництва). Як правило, вибирається одна головна мета. Надалі головна мета реалізується у стратегічних цілях, котрі далі реалізуються в тактичних цілях. Так, наприклад, якщо головною метою вибрано забезпечення складськими приміщеннями, то стратегічними цілями можуть бути забезпечення складськими приміщеннями з відповідним температурним режимом для зберігання зерна, забезпечення складськими приміщеннями з відповідним температурним режимом для зберігання овочів, підвищення кваліфікації складських працівників.

2) Означення фінансування інвестиційного проекту (власні інвестиції, залучення зовнішніх інвесторів).

3) Аналіз досяжності цілей на базі побудови прогнозової моделі з урахуванням інвестиційних ризиків.

4) Розрахунок ймовірності отримання прибутку за цим інвестиційним проектом та дослідження ймовірних ризиків, що провокують фінансові втрати, дослідження сильних та слабких сторін у діяльності підприємства та в реалізації цього інвестиційного проекту на базі коефіцієнтного аналізу та SWOT-аналізу. Надалі здійснюються коригування мети й цілей стратегії на базі проведеного аналізу та коригування рішень стосовно залучення інвесторів, приймається рішення про доцільність розподілу ризику за конкретним інвестиційним проектом зі страховою компанією.

5) Формування власне стратегії реалізації інвестиційного проекту та стратегії управління інвести-

ційним ризиком (стратегія уникнення ризику, стратегія утримання ризику, стратегія передачі ризику).

6) Дослідження основних помилок під час реалізації стратегії інвестиційного проекту, стратегії управління інвестиційним ризиком та коригування стратегічних рішень з урахуванням помилок в подальших інвестиційних проектах [4; 11].

Вважаємо, що власне інвестиційна стратегія, складовою частиною якої є стратегічне управління інвестиційними ризиками, для сільськогосподарських підприємств за своїми етапами не відрізняється від аналогічних етапів стратегічного управління для підприємств інших галузей, однак особливості виникають під час реалізації цих етапів, оскільки під час їх втілення здійснюють вплив на виробничий процес погоднокліматичні умови та особливості росту й розвитку живих організмів.

Стратегічне управління інвестиційним ризиком надалі реалізується в межах операційних рішень, зокрема:

1) формування бази інформації задля дослідження інвестицій та інвестиційного ризику на основі даних бухгалтерії, даних головного агронома, зооінженера, ветеринарного лікаря;

2) означення основних інвестиційних ризиків та особливостей інвестиційних ризиків для сільськогосподарських підприємств, виявлення сфер підвищеного інвестиційного ризику в сільськогосподарських підприємствах з огляду на особливості виробництва;

3) розрахунок ймовірності настання ризикової події за конкретним інвестиційним проектом, інвестиційною діяльністю загалом з використанням методичного інструментарію оцінювання інвестиційних ризиків, скорегованим для галузі сільськогосподарського виробництва;

4) розрахунок основних показників оцінювання інвестиційного проекту та інвестиційних ризиків;

5) прийняття рішення на користь інвестиційного проекту або ухилення від нього (якщо проект надто ризиковий за ймовірністю настання ризику та за фінансовими втратами), розподіл ризиків за цим інвестиційним проектом, інвестиційною діяльністю загалом, оцінювання доцільності передачі ризику страховій компанії;

6) дослідження діяльності ймовірних зовнішніх інвесторів та вибір конкретного інвестора задля залучення в проект;

7) використання конкретних методів управління інвестиційним ризиком з огляду на кваліфікацію головного бухгалтера, фінансового менеджера, головного агронома, ветеринарного лікаря, зооінженера;

8) вжиття заходів стосовно мінімізації фінансових втрат, якщо інвестиція спровокувала втрати [4; 11].

Вважаємо, що інвестиційний ризик є об'єктом управління, що залежить від суб'єкта, тобто від кваліфікації фінансового менеджера. Однак в реаліях сільськогосподарських товаровиробників суб'єкт управління має бути не один, тобто не лише фінансовий менеджер, до цього процесу мають приєднатись головний агроном, зооінженер, ветеринарний лікар. Лише співпраця таких спеціалістів дасть можливість зменшити ймовірність настання інвестиційного ризику в сільськогосподарському підприємстві.

Власне, об'єкт управління інвестиційним ризиком на операційному рівні, як зазначає І.Т. Балабанов, повинен включати дозвіл ризику; ризикові вкладення капіталу; діяльність зі зниження ризику; процес страхування ризиків; економічні відносини й зв'язки між суб'єктами господарського

Особливості інвестиційних ризиків сільськогосподарських підприємств

Особливості	Деталізація особливостей
Значна ймовірність настання несприятливих наслідків; важкість прогнозування	Щоби спрогнозувати ймовірність настання несприятливих наслідків, необхідно врахувати погодно-кліматичні умови, які є досить мінливими, врахувати особливості росту та розвитку організмів, що є продуктами та результатами праці, врахувати родючість ґрунтів та підвищення родючості внаслідок внесення добрив. Однак врахування цих особливостей все одно не забезпечить високої ймовірності прогнозування, оскільки погодно-кліматичні умови досить мінливі та непередбачувані, а ці умови є неодмінною складовою частиною забезпечення ефективного виробничого процесу перш за все галузі рослинництва, а потім і галузі тваринництва (у вигляді якісних кормів). Варто сказати про те, що власне прогнозування в цій галузі має здійснюватися не лише фінансовим менеджером, але й менеджером за тісної співпраці з головним агрономом підприємства, ветеринарним лікарем та зооінженером, які досить детально знають особливості виробничого процесу.
Низька підтримка з боку держави	Відсутність широкого спектру державних програм підтримки сільськогосподарських виробників та компенсації їх збитків вимагає пошуку зовнішніх інвесторів та кредиторів, пошуку можливостей розподілу ризиків з цими інвесторами, передачі ризиків страховій компанії. Варто акцентувати увагу на тому, що в цьому разі зовнішній інвестор порівняно зі звичайним кредитором має переваги, пов'язані з тим, що за залучення зовнішнього інвестора сільськогосподарське підприємство розділить ризики з ним, а за залучення кредитора сплата по кредиту має відбутися в будь-якому разі. Власне, відсутність державної підтримки провокує додаткові ризики, пов'язані з потребою у залученні коштів. Ці додаткові ризики досить часто призводять до банкрутства аграріїв та неможливості господарювання в подальшому.
Відсутність широкого спектру банківського кредитування з урахуванням особливостей виробничого процесу	Виробничий процес у галузі є довготривалим, окрім того, залежним від погодних умов, клімату, ймовірності виникнення хворіб у галузі рослинництва й тваринництва, втрат від шкідників тощо, тому вважаємо, що кредитування для аграріїв має врахувати ці особливості, зокрема сплата основної суми боргу та відсотків по ньому має здійснюватися в період завершення операційного циклу; в разі значних фінансових втрат, пов'язаних із погодно-кліматичними умовами, хворобами в галузі рослинництва й тваринництва, значних втрат від шкідників мають бути можливості реструктуризації заборгованості.
Відсутність сучасних складських площ для зберігання готової продукції у більшості сільськогосподарських підприємств	Більшість вітчизняних сільськогосподарських підприємств не має сучасних складських площ для зберігання як зернових культур, так і овочевих, що впливає на псування кінцевої продукції, отже, зменшення прибутку. Більшість цих сільськогосподарських підприємств не має змоги залучити зовнішніх інвесторів для побудови сучасних складських приміщень, оскільки обсяги їх діяльності не окуплять інвестиційний проєкт, отже, підприємства не цікаві для зовнішніх інвесторів.
Потреба у кваліфікованих кадрах	Досить часто заробітна плата в сільськогосподарських підприємствах невисока, тому відбувається відтік кадрів у ті галузі, де заробітна плата є вищою. Окрім того сільськогосподарські підприємства зазвичай розташовані у сільській місцевості, а сучасна молодь прагне жити в місті. Власне, нестача висококваліфікованих кадрів провокує додаткові інвестиційні ризики внаслідок некваліфікованої діяльності працівників підприємства. Окрім того, суб'єктивність оцінювання ймовірності виникнення інвестиційного ризику, що залежить від кваліфікації менеджера, також позначається на прийнятті рішення стосовно певного інвестиційного проєкту, що може підсилювати або зменшувати інвестиційний ризик.
Застаріле обладнання	Техніка та обладнання, що є застарілими, зменшують вихід за кількістю та якістю готової продукції, що позначається на кінцевому результаті, а саме прибутку, а залучити інвесторів, як уже зазначалося, досить складно. Купити нове обладнання на умовах лізингу або ж кредиту також має великий ризик, що залежить від ймовірності отримання фінансового результату, що перебуває під дією погодно-кліматичних умов та особливостей росту й розвитку живих організмів.
Потреба інвестування коштів в оренду земельних ділянок у значних обсягах	Господарювання сільськогосподарських товаровиробників вимагає значних обсягів земельних ділянок для вирощування продукції галузі рослинництва, для випасання худоби, тому значні кошти в цій галузі витрачаються на орендну плату. Ця ситуація досить часто провокує залучення зовнішніх інвесторів.
Об'єктивність прояву	Особливості інвестиційних ризиків сільськогосподарської діяльності супроводжують усі, без винятку, інвестиційні проєкти.
Залежність виробничого процесу від особливостей росту та розвитку живих організмів	Залежність виробництва від особливостей росту й розвитку живих організмів перш за все пов'язана з таким: <ul style="list-style-type: none"> – інвестування коштів відбувається на тривалі строки, оскільки ріст і розвиток живих організмів є тривалими, отже, довготривалим є також виробничий, фінансовий цикл; – деяка продукція галузі рослинництва у вигляді кормів знову залучається в галузь тваринництва з оминаючи реалізацію, що подовжує тривалість операційного та фінансових циклів; – виробництво в галузі тваринництва залежить від ймовірності хворіб, якості кормів, отриманих вітамінів, кваліфікації ветеринарного лікаря, зооінженера тощо; – виробництво в галузі рослинництва перебуває під прямою дією погодно-кліматичних умов, патогенів, шкідників, якості та родючості ґрунтів, дотримання агротехнічних строків, кваліфікації агронома; – якість і родючість ґрунтів, погодно-кліматичні умови тощо впливають також на галузь тваринництва, бо вона отримує корми з галузі рослинництва; – саме індетермінованість погодно-кліматичних умов, особливостей росту й розвитку, котрі виникають у конкретному виробничому процесі і навіть в одному і тому ж підприємстві, є різними в окремих виробничих циклах, що провокує додаткові інвестиційні ризики; – галузь є досить ризикованою, бо залежить від біологічних факторів та погодно-кліматичних умов, а це провокує відтік інвесторів у більш прибуткові та менш ризикові галузі господарювання.

Джерело: узагальнено на основі джерел [4; 5; 6; 7; 9; 10; 11; 12; 16]

процесу [1]. Суб'єкт управління інвестиційним ризиком на операційному рівні, за І.Т. Балабановим, має здійснювати прогнозування інвестицій-

ного ризику та можливого прибутку від інвестицій; здійснювати організацію втілення інвестиційного проєкту та управління інвестиційним ризиком;

здійснювати процес регулювання інвестиційного проекту та управління інвестиційним ризиком; координувати діяльність під час втілення інвестиційного проекту та управління інвестиційними ризиками; стимулювати працівників, що задіяні в цьому інвестиційному проекті, та здійснювати контроль за реалізацією інвестиційного проекту й управління інвестиційним ризиком [1].

Вважаємо, що важливою складовою частиною дослідження інвестиційних ризиків у сільськогосподарських підприємствах є система інформаційного забезпечення інвестиційного ризику сільськогосподарського підприємства. На нашу думку, ця система інформаційного забезпечення має включати:

- дані фінансового менеджера стосовно ймовірності виникнення ризику за конкретним інвестиційним проектом, можливих несприятливих наслідків, доцільності залучення зовнішніх інвесторів, розподілу ризику зі страховою компанією;
- дані головного бухгалтера про можливі витрати за проектом та його дохідність;
- дані агронома, зокрема технологічні карти, дані стосовно патогенів галузі рослинництва, шкідників, добрив, якості та родючості ґрунтів, чергування вирощування культур;
- дані ветеринарного лікаря стосовно хворіб тварин, потреби у кормах, вітамінах тощо;
- дані зооінженера стосовно потреби у кормах, утримання тварин, термінів виробничого процесу у тваринництві.

Задля аналізу інвестиційного проекту сільськогосподарського підприємства використовуються стандартний математичний апарат, що враховує

ймовірність отримання прибутку за проектом за обсягами, рівень інвестиційного ризику, коефіцієнт фінансового ризику (середньоквадратичне відхилення та коефіцієнт варіації, якщо порівнюються декілька проектів інвестування коштів), термін окупності проекту, витрати щодо нього, його рентабельність, аналіз чутливості проекту, аналіз сценаріїв проекту, аналіз на базі методу імітаційного моделювання (метод Монте-Карло), використання експертних методів, метод доцільності витрат, метод оцінювання ефективності нововведень, метод оцінювання на базі побудови схеми К. Ісікава, метод оцінювання на базі побудови дерева рішень, метод оцінювання на базі імітаційного моделювання [4; 11].

Висновки і пропозиції. Отже, інвестиційний ризик виникає у суб'єктів господарювання будь-якої галузі, однак кожна галузь, окрім загальних чинників, що можуть формувати інвестиційні ризики, має власні особливості інвестиційного ризику, отже, виникають певні особливості управління цим ризиком у межах конкретної галузі. Саме дослідження цих особливостей та особливостей управління цим ризиком у конкретній галузі дасть змогу вчасно нейтралізувати його або за неможливості нейтралізації зменшити.

Власне, особливості інвестиційного ризику для сільськогосподарських підприємств пов'язані із залежністю виробничого процесу від погоднокліматичних умов та особливостей росту й розвитку живих організмів, окрім того, ці особливості пов'язані з нестачею кваліфікованих кадрів та інвестиційних і кредитних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Балабанов І.Т. Риск-менеджмент : учебник. Москва : Финансы и статистика, 1996. 192 с.
2. Баланська Т.В., Постан М.Я. Сучасні методи управління інвестиційними ризиками. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. 2014. № 4 (49). С. 53–64.
3. Барташевська Ю.М. Визначення інвестиційного ризику підприємств методом аналізу чутливості. *Молодий вчений*. 2016. № 3 (30). С. 11–14. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/3_30_2016.pdf.
4. Бланк І.А. Управління фінансовими ризиками : учебник. Київ : Ника-Центр, 2005. 600 с.
5. Дорогань В.К., Томілін О.О., Гаврилова О.А. Основи фінансової діяльності підприємства : підручник. Київ : Вид-во Європейського університету, 2008. 259 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1628>.
6. Дробота Я.А. Собчишин В.М., Дорошенко О.О. Фінансові ризики в логістичному ланцюгу аграрного підприємства. *Structural transformations and problems of information economy formation : collective monograph*. New York, USA, 2018. P. 88–95.
7. Дробота Я.А. Управління інвестиційним ризиком з ціллю забезпечення фінансово-економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства. *Актуальні проблеми використання економічного потенціалу: держава, регіон, підприємство* : матеріали ІХ Всеукраїнської науково-практичної конференції (Бердянськ, 16–17 квітня 2020 року). Бердянськ : ТОВ «Бердянський інститут менеджменту та бізнесу», 2020. С. 87–90.
8. Литвин З.В. Деякі аспекти аналізу ризику інвестиційних проектів. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 8. Ч. 1. С. 432–434.
9. Майорова Т.В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні : монографія. Київ : КНЕУ, 2013. 332 с.
10. Однорог М.А. Особливості інвестиційної діяльності в аграрному секторі. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2015. Вип. 126. Ч. II. С. 108–115.
11. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками : навчальний посібник. 2-ге вид., випр. Київ : Знання, 2011. 598 с.
12. Рибіна Л.О. Особливості інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки. *Економіка та суспільство*. 2017. № 11. С. 450–454.
13. Рэдхед К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. Москва : ИНФРА-М, 1996. 288 с.
14. Томілін О.О. Організація господарської діяльності підприємства : монографія. Полтава : Оріяна, 2009. 176 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1567>.
15. Томілін О.О. Вплив інвестиційної діяльності на формування міжгалузевих відносин Полтавської області. *Економічний простір* : збірник наукових праць Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. № 65. С. 138–146. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1663>.
16. Федорак В.І. Основні засади інвестиційної діяльності аграрних підприємств Прикарпаття. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 12. С. 12–15.

References:

1. Balabanov Y.T. (1996) *Rysk-menedzhment* [Risk management]. M. : Fynansu y statystyka. (in Russian).
2. Balanska T.V., Postan M.Ya. (2014) Suchasni metody upravlinnya investycijnymy ryzykamy [Modern methods of investment risk management]. *Rozvytok metodiv upravlinnya ta gospodaryuvannya na transporti*, no. 4 (49), pp. 53–64.
3. Bartashevskaya Yu.M. (2016) Vyznachennya investycijnogo ryzyku pidpryyemstv metodom analizu chutlyvosti [Determination of investment risk of enterprises by sensitivity analysis]. *Molodyj vchenyj* [Young scientist], no. 3 (30), pp. 11–14. Available at: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/3_30_2016.pdf.
4. Blank Y.A. (2005) *Upravlenye fynansovymy ryskamy* [Financial risk management]. Kiev : Nyka-Centr (in Ukrainian).

5. Dorogan V.K., Tomilin O.O., Gavrylova O.A. (2008) *Osnovy finansovoyi diyalnosti pidpryyemstva* [Fundamentals of financial activity of the enterprise]. Kiev : Vyd-vo Yevrop. un-tu. (in Ukrainian). Available at: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1628>.
6. Drobotya Ya.A., Sobchyslyn V.M., Doroshenko O.O. (2018) Finansovi ryzyky v logistychnomu lancyugu agrarnogo pidpryyemstva [Financial risks in the logistics chain of an agricultural enterprise]. *Structural transformations and problems of information economy formation*. New York, pp. 88–95.
7. Drobotya Ya.A. (2020) Upravlinnya investytsijnym ryzykom z cillyu zabezpechennya finansovo-ekonomichnogo potencialu silskogospodarskogo pidpryyemstva [Investment risk management in order to ensure the financial and economic potential of the agricultural enterprise]. Proceedings of the Aktualni problemy vykorystannya ekonomichnogo potencialu: derzhava, region, pidpryyemstvo: materialy IX Vseukrayinskoyi naukovo-praktychnoyi konferenciyi (Ukrain, Berdyansk, April 16–17, 2020). Berdyansk : TOV “Berdyanskyj instytut menezhmentu ta biznesu”, pp. 87–90.
8. Lytvyn Z.V. (2011) Deyaki aspekty analizu ryzyku investytsijnyx proektiv [Some aspects of risk analysis of investment projects]. *Ekonomichnyj analiz*, vol. 8, ch. 1, pp. 432–434.
9. Majorova T.V. (2013) *Investytsijnyj proces i finansovo-kredytni vazheli jogo aktyvizaciyi v Ukraini* [Investment process and financial and credit levers of its activation in Ukraine]. Kiev : KNEU (in Ukrainian).
10. Odnorog M.A. (2015) Osoblyvosti investytsijnoyi diyalnosti v agrarnomu sektori [Features of investment activity in the agricultural sector]. *Aktualni problemy mizhnarodnyx vidnosyn*, vol 126, ch. II, pp. 108–115.
11. Pikus R.V. (2011) *Upravlinnya finansovymy ryzykamy* [Financial risk management]. Kiev : Znannya (in Ukrainian).
12. Rybina L.O. (2017) Osoblyvosti investytsijnoyi diyalnosti v agrarnomu sektori ekonomiky [Features of investment activity in the agricultural sector of the economy]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 11, pp. 450–454.
13. Redxed K., Xyus S. (1996) *Upravlenye fynansovumy ryskamy* [Financial risk management]. Moscov : YNFRA-M.
14. Tomilin O.O. (2009) *Organizaciya gospodarskoji diyalnosti pidpryyemstva : monografiya* [Organization of economic activity of the enterprise]. Poltava : Oriyana (in Ukrainian). Available at: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1567>.
15. Tomilin O.O. (2012) Vplyv investytsijnoyi diyalnosti na formuvannya mizhgaluzevyx vidnosyn Poltavskoyi oblasti [The influence of investment activity on the formation of intersectoral relations of Poltava region]. *Ekonomichnyj prostrir*, no. 65, pp. 138–146. Available at: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/166>.
16. Fedorak V.I. (2009) Osnovni zasady investytsijnoyi diyalnosti agrarnyx pidpryyemstv Prykarpattya [Basic principles of investment activity of agricultural enterprises of Prykarpattia]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, no. 12, pp. 12–15.

Дроботья Я. А.

Полтавская государственная аграрная академия

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье исследованы особенности инвестиционных рисков в сельскохозяйственных предприятиях, в частности влияние на вероятность возникновения этих рисков особенностей производственного процесса, который находится под прямым действием погодно-климатических условий и особенностей роста и развития живых организмов, которые являются основой производства. Проанализированы особенности управления инвестиционными рисками на стратегическом и операционном уровнях для сельскохозяйственных предприятий. Обобщены этапы управления инвестиционным риском на стратегическом уровне и их дальнейшая реализация в пределах операционного уровня. Очерчены особенности субъекта и объекта управления в сельскохозяйственных предприятиях, а также предоставлены их характеристики. Охарактеризована система информационного обеспечения с целью осуществления управления инвестиционным риском в сельскохозяйственных предприятиях. Обобщена система показателей оценивания инвестиционных рисков. **Ключевые слова:** риск, инвестиции, инвестиционный риск, сельскохозяйственные предприятия, управление инвестиционным риском.

Drobotia Yana

Poltava State Agrarian Academy

INVESTMENT RISKS IN THE ACTIVITIES OF MODERN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

An important component of ensuring the viability of the enterprise of any industry – investments and investment activities. While investing funds in their own activities or the activities of other business entities, there is a number of investment risks occurs that can lead to loss or loss of profit, or even loss of capital in the enterprise. The problems of investment risk and its management is not new, but it should be noted that today are not sufficiently studied aspects of the features of investment risk in the context of a particular industry, including the agricultural sector. Timely emphasis on these features of investment risk within a particular industry will focus management strategies and methods on narrow, risky areas, which will provide additional benefits in the maintenance, neutralization, reduction of investment risks. The purpose of the article is to study the features of investment risk in agricultural enterprises and the features of risk management at the strategic and operational level. Thus, the features of investment risks in agricultural enterprises, in particular the impact on the probability of these risks features of the production process, which is under the direct influence of weather and climatic conditions and features of growth and development of living organisms are researched in the article. We believe that the agricultural sector is one of the most risky industries in terms of investment, as the operating and financial cycle in this area are under the influence of weather and climatic conditions and features of growth and development of living organisms, which are quite difficult to influence. The peculiarities of investment risk management at the strategic and operational levels for agricultural enterprises are also analyzed. The stages of investment risk management at the strategic level and their further implementation within the operational level are summarized. The features of the subject and object of management in agricultural enterprises are described and their characteristics are given. The system of information support for the purpose of investment risk management in agricultural enterprises is outlined. The system of investment risk assessment indicators is generalized.

Keywords: risk, investments, investment risk, agricultural enterprises, investment risk management.

УДК 336.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-18>

Молдован А. А.

Национальный институт стратегических исследований

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИСКАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье поднимается ряд методологических проблем, решение которых будет способствовать концептуализации теории фискальной безопасности государства, в том числе формирование понятийно-категориального аппарата, выяснение роли и значения фискальной безопасности в системе экономической безопасности государства, определение целей и задач политики обеспечения фискальной безопасности, идентификация ключевых составляющих фискальной безопасности. Поддаются критическому переосмыслению некоторые положения теории экономической безопасности государства, согласно которым фискальная безопасность рассматривается как часть финансовой безопасности страны. Автором обосновывается тезис о том, что система публичных финансов сама по себе является важным фактором экономической безопасности государства, поэтому фискальная безопасность должна рассматриваться как автономная и самодостаточная составляющая экономической безопасности государства.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, финансовая безопасность государства, фискальная безопасность государства, угрозы экономической безопасности, фискальная политика.

Постановка проблемы. Состояние системы публичных финансов оказывает значительное влияние на динамику, векторы и качество социально-экономического развития государства. Сбалансированность системы публичных финансов, отлаженные механизмы рационального перераспределения и эффективного управления финансовыми ресурсами, система контроля за целевым использованием бюджетных средств государства позволяют органам публичной власти успешно выполнять возложенные на них функции, формируют благоприятную макроэкономическую среду для экономической деятельности и инвестиций, а также обеспечивают надежную систему социальной защиты населения [1, с. 58].

Дисбалансы и проблемы в системе публичных финансов (дефициты бюджетов, значительное доминирование расходов на текущее потребление над инвестиционными расходами бюджета, агрессивная долговая политика, направленная на финансирование текущих расходов, коррупция в системе государственных закупок, нецелевое использование бюджетных средств и т. п.), особенно тогда, когда они достигают критического уровня, могут формировать экономические угрозы национального масштаба [2, с. 81]. Последствия подобных проблем выходят далеко за систему публичных финансов. Они подрывают экономическую политику государства, социальную стабильность и даже обороноспособность страны.

Парадоксально, но, несмотря на столь важную роль сектора публичных финансов в системе экономической безопасности государства, фискальная безопасность государства длительное время оставалась вне внимания научного сообщества. Некоторые элементы публичных финансов, безусловно, учитывались как фактор экономической безопасности (бюджетная политика, долговая политика), однако в научной литературе очень мало работ, которые рассматривают фискальную безопасность как самостоятельную составляющую экономической безопасности государства, характеризующуюся внутренним единством объекта, на котором она сфокусирована. В связи с этим в процессе институционализации концепции фискальной безопасности возник определенный теоретико-методологический вакуум, который препятствует проведению более глубоких исследований в рамках этой тематики.

Это актуализирует задание формирования теоретико-методологической базы, которая должна стать основой для концепции фискальной безопасности и позволит укрепить ее статус как статус самостоятельного направления в рамках теории экономической безопасности государства. Это задание должно быть реализовано через критическое переосмысление актуальных наработок и заполнение тех пробелов в рамках этой концепции, которые на данный момент еще не получили должного внимания.

Анализ последних исследований и публикаций. Некоторые вопросы и аспекты фискальной безопасности рассматриваются в трудах таких ученых, как А. Власюк [3; 4], Я. Жалило [5; 6], Л. Шемаева [7; 8; 11], Т. Ефименко [9], А. Сухоруков [10], Д. Гладких [11; 12], М. Ермошенко [9; 13]. Как правило, система публичных финансов рассматривалась ими как составляющая финансовой безопасности государства.

Однако в последнее время все больше специалистов в сфере экономической безопасности склоняется к тому, что фискальная безопасность является самостоятельной составляющей экономической безопасности государства. В этом контексте стоит обратить особое внимание на работы таких ученых, как А. Баранецкая [14; 15; 16], В. Мартынюк [16; 17; 18], Ю. Касперович [11; 19; 20]. В своих работах перечисленные специалисты пытаются создать соответствующую теоретико-методологическую базу для того, чтобы концепция фискальной безопасности государства стала рассматриваться как важное самостоятельное направление в науке об экономической безопасности государства.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. В силу того, что поиски методологической основы концепции фискальной безопасности государства находятся только на начальных этапах, ученые, работающие в этой сфере, сталкиваются с определенным методологическим беспорядком. Некоторые положения концепции требуют верификации, некоторые пересмотра и усовершенствования, а некоторые вопросы и вовсе остаются открытыми. Предстоит еще решить много важных научных проблем, чтобы концепция фискальной безопасности приобрела внутреннюю логическую целостность и четкие внешние контуры.

Цель статьи. Главной целью работы является анализ и усовершенствование базовых теоретико-методологических положений концепции фискальной безопасности государства, а также обоснование собственного подхода к решению некоторых методологических проблем в рамках этого направления теории экономической безопасности.

Изложение основного материала. Развивая наработки научной школы, которая стоит на позиции определения фискальной безопасности как самостоятельной составляющей в системе экономической безопасности государства, мы хотели бы обратить внимание на отдельные теоретико-методологические вопросы.

О статусе фискальной безопасности в системе экономической безопасности государства.

В научном сообществе на данный момент доминирует подход, согласно которому одной из составляющей экономической безопасности является финансовая безопасность. Например, А. Власюк предлагает экономическую безопасность делить на инвестиционную, финансовую и внешнеэкономическую безопасности [4, с. 22], В. Амитан выделяет энергетическую, финансовую, социальную, инновационно-технологическую, продовольственную, внешнеэкономическую, демографическую и экологическую составляющие экономической безопасности государства [21, с. 15], М. Ермошенко считает, что к категории «экономическая безопасность государства» целесообразно относить финансовую, внутриэкономическую и внешнеэкономическую составляющие [13, с. 29].

Особое внимание стоит обратить на Методические рекомендации по оцениванию уровня экономической безопасности Украины, которые являются одним из основополагающих официальных документов, регламентирующих некоторые вопросы формирования политики экономической безопасности в Украине [22]. В нем составляющими экономической безопасности являются:

- производственная безопасность;
- демографическая безопасность;
- энергетическая безопасность;
- внешнеэкономическая безопасность;
- инвестиционно-инновационная безопасность;
- макроэкономическая безопасность;
- продовольственная безопасность;
- социальная безопасность;
- финансовая безопасность.

В рамках финансовой безопасности авторами Методических рекомендаций выделяются банковская безопасность; безопасность небанковского финансового рынка; долговая безопасность; бюджетная безопасность; валютная безопасность; денежно-кредитная безопасность.

Предложенный подход представляется несколько эклектичным и фрагментарным. В соответствии с ним к финансовой безопасности одновременно относятся такие элементы:

- публичные финансы (бюджетная безопасность, долговая безопасность);
- монетарная политика (валютная безопасность, денежно-кредитная безопасность);
- финансовый сектор, который в большей степени связан с оборотом частного капитала (банковская безопасность, безопасность небанковского финансового рынка).

Вместе с тем в документе оставлены без внимания налоговая безопасность, таможенная безопасность, безопасность финансов местного самоуправления, безопасность финансов государственных предприятий и банков.

На наш взгляд, сектор публичных финансов не может быть распыленным и размытым в рамках финансовой безопасности государства. Он характеризуется внутренним единством и автономностью по отношению к другим сферам экономики, в том числе к монетарной политике и частному финансовому сектору. Мы твердо стоим на том, что фискальная безопасность должна рассматриваться как автономная и самодостаточная составляющая экономической безопасности государства.

Определение институциональных границ понятия «фискальная безопасность государства».

Следует подчеркнуть, что в научном сообществе уже сделаны первые попытки определения этой дефиниции. Например, Ю. Касперович интерпретирует понятие фискальной безопасности как «обеспечение платежеспособности и устойчивости системы публичных финансов, которые достигаются путем управления параметрами расходов, налогообложения и сбалансирования бюджетов, межбюджетных отношений, организационно-правовыми и институциональными основами бюджетного процесса для реализации национальных интересов государства в условиях ограниченных ресурсных возможностей» [13, с. 9].

А. Баранецкая определяет фискальную безопасность государства как «способность субъекта (государства, региона) обеспечить запланированный уровень финансовых поступлений в бюджеты государства с целью осуществления необходимых государственных расходов и обеспечения экономического суверенитета государства, его макроэкономической стабильности и реализации стратегии социально-экономического развития» [10, с. 22–23].

Приведенные дефиниции фискальной безопасности государства являются первыми шагами в деле институционализации фискальной безопасности как важной составляющей экономической безопасности государства. Однако, с нашей точки зрения, в условиях, когда исследования тематики, связанной с различными вопросами безопасности государства, не только становятся важными на уровне научно-теоретических дискуссий, но и приобретают большое политическое значение (в понимании “policy” как системы позиций, установок, решений и конкретных мероприятий, разработанных и предпринимаемых органами публичной власти в определенной сфере государственного управления), понятийно-категориальный аппарат должен быть максимально точным.

Прежде всего необходимо четко определиться с тем, является ли безопасность рассматриваемой сферы экономики ее определенным состоянием либо же ее способностью к противодействию рискам и угрозам. В теории экономической безопасности мнения на этот счет разделены. В рамках первого подхода экономическую безопасность (собственно, и безопасность каждой ее составляющей) специалисты объясняют, как важную качественную характеристику экономической системы (либо ее элементов), которая определяет ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, стабильное и достаточное обеспечение ресурсами национальной экономики.

Согласно второму подходу, понятие экономической безопасности (и, соответственно, ее составляющих) раскрывается через введение в дефиницию этого понятия «определенного состояния экономической системы» (либо ее составляющей), в котором она является устойчивой по отношению к угрозам для экономической безопасности страны.

С нашей точки зрения, экономическую безопасность необходимо рассматривать именно как определенное состояние экономики. Это обусловлено тем, что эмпирически описать и оценить «состояние» экономики можно более точно и объективно, чем «способность» экономики. Соответственно, составляющие экономической безопасности государства также должны отображать определенное состояние ключевых элементов экономической безопасности страны. Обеспечение безопасности определенных сфер экономики сводится к тому, чтобы достичь такого их состояния, в котором они одновременно:

- являются устойчивыми по отношению к внутренним и внешним угрозам;
- сами не являются внутренним источником угроз для экономической безопасности государства;
- обладают достаточным ресурсом, чтобы помогать экономической системе удерживать стойкость по отношению к угрозам, возникающим в других составляющих экономической безопасности.

В данном контексте понятие «фискальная безопасность государства» предлагаем сформулировать как состояние системы публичных финансов, при котором финансовые ресурсы государства мобилизуются, перераспределяются и используются таким способом, который позволяет экономической системе государства нейтрализовать внешние и внутренние угрозы для экономической и социальной стабильности в государстве.

Особенности обеспечения фискальной безопасности государства.

На основе разработанной нами трактовки понятия «фискальная безопасность государства» можно сформировать некоторые важные положения в рамках концепции фискальной безопасности. В частности, под обеспечением фискальной безопасности государства стоит подразумевать достижения такого состояния публичных финансов, при котором она выполняет три условия.

Во-первых, она должна быть устойчивой по отношению к внутренним (например, резкое сокращение налогового потенциала) и внешним угрозам (например, ухудшение условий заимствований на мировых долговых рынках). С подобными проблемами она должна справляться таким образом, чтобы их негативные последствия не отображались на национальном уровне. В частности, система публичных финансов должна быть сконструирована таким образом, чтобы колебания доходов бюджета могли быть смягчены оптимизацией расходной политики и не приводили к дефолту и подрыву экономической и социальной стабильности в государстве.

Различный уровень фискальной безопасности разных стран особенно четко проявляется в период глобальных финансово-экономических кризисов. В одних государствах резкое сокращение налогового потенциала приводит к рационализации расходной политики и поиску новых источников доходов, что запускает позитивные качественные преобразования, в других – к революциям и экономическому коллапсу. В этом проявляется различие в степени устойчивости сектора публичных финансов к внутренним и внешним угрозам.

Во-вторых, система публичных финансов не должна сама по себе являться источником угроз для экономической безопасности государства. Такими могут стать:

- критические дефициты в бюджетной системе (центрального бюджета, внебюджетных государственных фондов, в том числе пенсионного фонда);

- чрезмерная «фискализация» налоговой и таможенной политики, которая подрывает предпринимательскую инициативу и тормозит инвестиционную активность;

- агрессивная и нерациональная долговая политика, при которой государство увеличивает уровень государственного долга для расширения текущих расходов;

- дисбалансы в государственном секторе экономики, в том числе дефициты в бюджетах стратегических предприятий и разрывы в балансах государственных банков; сложно отрицать, что, например, финансовые проблемы государственных банков Украины (особенно такого масштаба, как «Приватбанк») и стратегических государственных корпораций (НАК «Нафтогаз Украины», ОАО «Укрзалізниця», концерн «Укроборонпром» и др.) оказывают существенное влияние на экономическую безопасность государства [2, с. 56].

Каждая из вышеперечисленных внутренних проблем имеет негативные последствия, далеко выходящие за рамки системы публичных финансов. Например, стремительно растущий дефицит бюджета может подорвать стабильность национальной валюты.

В-третьих, система публичных финансов должна обладать достаточным ресурсом, позволяющим государству использовать его для нейтрализации угроз, возникающих в других сферах экономики. Например, в условиях финансово-экономического кризиса в 2007–2009 гг. большинство западных государств столкнулось с проблемой в частном финансовом секторе, что не только спровоцировало значительные негативные макроэкономические последствия, но и существенно подорвало экономический и политический суверенитет некоторых государств (пример Греции). В то же время государства, которые имеют эффективную систему публичных финансов (ФРГ, Канада, Польша и др.), воспользовались ее ресурсами для того, чтобы нейтрализовать угрозы для экономической безопасности. Некоторые страны даже сохранили позитивную динамику ВВП в это период.

Цели и задачи политики обеспечения фискальной безопасности.

Исходя из приведенного определения понятия «фискальная безопасность государства» и специфики ее обеспечения, мы считаем важным заданием ввести понятие «политика обеспечения фискальной безопасности». Под ним стоит понимать комплекс мероприятий в сфере государственного управления, который направлен на обеспечение фискальной стабильности государства. Такая дефиниция имеет практическую ценность, поскольку доступным способом обозначает задания центральных органов власти в деле обеспечения фискальной безопасности страны.

На данный момент большинство специалистов, работающих в данной тематике, достаточно широко формулируют задания политики обеспечения фискальной безопасности. Таковой считается обеспечение платежеспособности и финансовой устойчивости государственных финансов, позволяющей органам государственной власти максимально эффективно выполнять возложенные на них функции.

С нашей точки зрения, подобный подход содержит определенные методологические недостатки. Во-первых, в нем прослеживается желание сторонников такой точки зрения поставить знак равенства между политикой обеспечения фискальной безопасности и фискальной политикой госу-

дарства. С нашей точки зрения, эти две политики нельзя смешивать, поскольку они, направленные на реализацию различных задач, иногда могут преследовать противоположные цели.

Фискальная политика решает текущие проблемы, тогда как политика обеспечения фискальной безопасности должна быть направлена на решение тех проблем, которые могут создать угрозы национального уровня. К числу таких можно, например, отнести подрыв экономического и политического суверенитета страны или же национальных интересов государства.

Во-вторых, в работах многих ученых прослеживается тенденция к использованию инструментального подхода к системе публичных финансов. Согласно такой точке зрения система государственных финансов является «безопасной», если ее можно эффективно использовать для достижения целей другого порядка. С нашей точки зрения, система государственных финансов, несомненно, предоставляет органам публичной власти ресурсы и набор инструментов для реализации текущих и стратегических заданий, однако ее роль не в системе экономической безопасности не ограничивается этим. Трудно отрицать тот факт, что само состояние публичных финансов является фактором, который оказывает влияние на уровень экономической безопасности государства. В этом контексте политика обеспечения фискальной безопасности должна концентрироваться не только (и не столько) на том, чтобы сформировать эффективные механизмы перераспределения финансовых ресурсов государства, но и прежде всего на том, чтобы сама система государственных финансов достигла таких параметров, которые позволяют ей быть устойчивой по отношению к внутренним и внутренним угрозам.

Определение и категоризация угроз в сфере фискальной безопасности.

Как было сказано выше, обеспечение фискальной безопасности не должно включать в себя выполнение конъюнктурных заданий, для реализации которых используются инструменты фискальной политики, или же заниматься решением текущих проблем системы публичных финансов. Фокусом обеспечения фискальной безопасности должны стать актуальные и потенциальные угрозы для экономической безопасности государства, источником которых является система государственных финансов.

Угроза экономической безопасности страны проявляется в возможности причинения вреда не только отдельным отраслям и сферам экономики, но и в целом экономической системе и экономическим институтам, что формирует риски дестабилизации социально-экономической ситуации в государстве.

С одной стороны, понятие угрозы для экономической безопасности государства служит важным критерием, позволяющим разграничить фискальную политику и политику обеспечения фискальной безопасности. С другой стороны, возникает вопрос относительно того, какие проблемы в системе публичных финансов являются локальными, а какие создают угрозу для экономической безопасности государства.

С нашей точки зрения, данная тема требует глубоких теоретико-методологических разработок. Они должны создать общий подход к:

– идентификации угрозы для экономической безопасности государства;

– классификации и систематизации этих угроз;

– определению их реального ущерба для государства, а также оцениванию потенциального урона в случае развития негативных сценариев.

На наш взгляд, эта часть концепции фискальной безопасности требует общих принципов и методик. Идентификация конкретных угроз должна осуществляться в индивидуальном порядке, с учетом специфики важного государства, а также обстоятельств, в которых оно функционирует. Это задача, которая должна решаться на аналитическом уровне. Каждое государство должно самостоятельно определить и систематизировать угрозы в сфере фискальной безопасности, которые могут иметь для него критические последствия.

Выводы и предложения. Подводя итоги работы, отмечаем, что институционализация фискальной безопасности государства сейчас находится на этапе решения важных теоретико-методологических проблем, таких как формирование понятийно-категориального аппарата, выяснение роли и значения фискальной безопасности в системе экономической безопасности государства, определение целей и задач политики обеспечения фискальной безопасности, идентификация ключевых составляющих фискальной безопасности. Формирование прочных базовых положений этой концепции позволит создать прочную основу для углубления исследований в этом направлении.

На данный момент в концепции фискальной безопасности государства отсутствует много важных методологических элементов, поэтому ее институционализация требует активной работы, касающейся не только верификации имеющихся наработок, но и разработки тех недостающих составляющих частей, которые позволят ей стать целостным и автономным направлением науки об экономической безопасности государства. В этом контексте экономисты, работающие в этой сфере, имеют широкое поле для теоретико-методологических разработок.

Список использованных источников:

1. Молдован О. Новий етап реформи системи державних фінансів України: ключові пріоритети та завдання. *Фінанси України*. 2014. № 8. С. 57–69.
2. Молдован О. Державні фінанси України: досвід та перспективи реформ : монографія. Київ : НІСД, 2011. 384 с.
3. Власюк О. Актуальні проблеми фінансової безпеки України в умовах посткризової трансформації : монографія. Київ : НІСД, 2014. 432 с.
4. Власюк О. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку. Київ : Національний інститут проблем міжнародної безпеки при Раді національної безпеки і оборони України, 2008. 48 с.
5. Жаліло Я. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку. *Стратегічна панорама*. 2004. № 3. С. 97–104.
6. Жаліло Я. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави. Київ : НІСД, 2009. 336 с.
7. Шемаєва Л. Оцінка рівня фінансової безпеки сектору державних фінансів України. *Фінанси України*. 2012. № 1. С. 116–122.
8. Шемаєва Л., Онофрійчук В. Методика оцінки рівня фінансової безпеки сектору державних фінансів України. *Проблеми науки*. 2012. № 3. С. 38–43.

9. Єфименко Т. Фіскальна та монетарна безпека національної економіки. Київ : ДНУ «Академія фінансового управління», 2016. 447 с.
10. Сухоруков А. Проблеми фінансової безпеки України : монографія. Київ : НІПМБ, 2005. 140 с.
11. Шемаєва Л., Касперович Ю., Гладких Д. Зміцнення фінансової безпеки України шляхом посилення координації фіскальної та монетарної політики держави. *Стратегічна панорама*. 2017. № 2. С. 56–64.
12. Гладких Д. Вплив банків з капіталом російського державного походження на фінансову безпеку України. *Стратегічні пріоритети*. 2017. № 3 (44). С. 125–133.
13. Єрмошенко М. Фінансова безпека держави. Київ : КНТЕУ, 2001. 308 с.
14. Баранецька О. Проблеми та стратегічні орієнтири забезпечення фіскальної безпеки держави. *Легалізація економіки та протидія корупції в системі економічної безпеки держави* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Львів, 31 травня 2013 р. Львів, 2013. С. 39–44.
15. Баранецька О. Фіскальна безпека держави: концептуальні засади та шляхи забезпечення : дис. ... канд. екон. наук : спец. 21.04.01. Київ, 2014. 232 с.
16. Мартинюк В., Баранецька О. Окремі заходи щодо забезпечення фіскальної безпеки держави: зарубіжний досвід. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Науки: економіка, політологія, історія*. 2013. № 26 (205). С. 23–31.
17. Мартынюк В., Баранецкая О. Оценка отдельных показателей фискальной безопасности государства. *Бизнес-Информ*. 2013. № 8. С. 15–21.
18. Мартинюк В., Баранецька О. Фіскальна безпека держави: концептуальні засади та шляхи забезпечення : монографія. Тернопіль : Крок, 2015. 206 с.
19. Касперович Ю. Фіскальна безпека держави в умовах гібридної війни. *Економіка та держава*. 2019. № 2. С. 64–71.
20. Касперович Ю. Фіскальна безпека держави в умовах гібридної війни : аналітична доповідь. Київ : Фенікс, 2019. 128 с.
21. Амитан В. Экономическая безопасность: концепция и основные модели. *Економічна кібернетика*. 2009. № 3–4. С. 13–20.
22. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277. *Офіційний веб-портал Міністерства економічного розвитку і торгівлі України*. URL: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm7 (дата звернення: 20.03.2020).

References:

1. Moldovan O. (2014) Novy etap reformy systemy derzhavnykh finansiv Ukrainy: kluchovi priorytety ta zavdannia [A new stage of public finance reform in Ukraine: key priorities and objectives]. *Finance of Ukraine*, no. 8, pp. 57–69.
2. Moldovan O. (2011) *Derzhavni finansy Ukrainy: dosvid ta perspektyvy reform* [Public finances of Ukraine: experience and prospects of reforms]. Kyiv : NISD [in Ukrainian].
3. Vlasiuk O. (2014) *Aktualni problemy finansovoi bezpeky Ukrainy v umovakh postkryzovoi transformatsii* [Actual problems of financial security of Ukraine in the conditions of post-crisis transformation]. Kyiv : NISD [in Ukrainian].
4. Vlasiuk O. (2008) *Teoria i praktyka ekonomichnoi bezpeky v systemi nauky pro ekonomiku* [Theory and practice of economic security in the system of science of economics]. Kyiv : Nats. In-t probl. mizhnar. bezpeky [in Ukrainian].
5. Zhalilo Y. (2004) Do formuvannya kategorialnogo aparatu nauki pro ekonomichnu bezpeku [About formation of the categorical apparatus of the science of economic security]. *Strategic panorama*, no. 3, pp. 97–104.
6. Zhalilo Y. (2009) *Teoria ta praktyka formuvannya efektyvnoi ekonomichnoi strategii derzhavy* [Theory and practice of forming an effective economic strategy of the state]. Kyiv : NISD [in Ukrainian].
7. Shemaeva L. (2012) Otsinka rivnia finansovoi bezpeky sektoru derzhavnykh finansiv Ukrainy [Estimation of the level of financial security of the public finance sector of Ukraine]. *Finance of Ukraine*, no. 1, pp. 116–122.
8. Shemaeva L., Onofriychuk V. (2012). *Metodyka otsinky rivnia finansovoi bezpeky sektoru derzhavnykh finansiv* [Methods for assessing the level of financial security of the public finance sector of Ukraine]. *Problems of Science*, no. 3, pp. 38–43.
9. Efimenko T. (2016) *Fiscalna ta monetarna bezpeka natsionanoi ekonomiky* [fiscal and monetary security of the national economy]. Kyiv : Academy of Financial Management [in Ukrainian].
10. Sukhorukov A. (2005) *Problemy finansovoi bezpeky Ukrainy* [Issues of financial security of Ukraine]. Kyiv : NIPMB [in Ukrainian].
11. Shemaeva L., Kasperovich Y., Gladkych D. (2017) Zmitsnennia finansovoi bezpeky Ukrainy shlyahom posylennia koordinatsii fiskalnoi ta monetarnoi politiki derzhavy [Strengthening the financial security of Ukraine by strengthening the coordination of fiscal and monetary policy of the state]. *Strategic panorama*, no. 2, pp. 56–64.
12. Gladkych D. (2017) Vplyv bankiv z kapitalom rosyjskogo derzhavnogo pohodzhennia na finansovu bezpeku Ukrainy [Influence of Russian state banks on the financial security of Ukraine]. *Strategic priorities*, no. 3 (44), pp. 125–133.
13. Ermoshenko M. (2001) *Finansova bezpeka derzhavy* [Financial security of the state]. Kyiv : KNTEU, 308 p. [in Ukrainian].
14. Baranetska O. (2013) Problemy ta strategichni oryentyry zabezpechennia fiskalnoi bezpeky derzhavy [Problems and strategic guidelines for ensuring the fiscal security of the state]. *Proceedings of the Legalizatsia ekonomiki ta protydia koruptsii v systemi ekonomichnoi bezpeky derzhavy (Ukraine, Lviv, May 31, 2013)*. Lviv : LNU, pp. 39–44.
15. Baranetska O. (2014) *Fiskalna bezpeka derzhavy: kontseptualni zasady ta shlyachy zabezpechenia* [Fiscal security of the state: conceptual principles and ways of providing] (PhD Thesis), Kyiv : The National Institute for Strategic Studies.
16. Martyniuk V. (2013) Oкремі zachody schodo zabezpechennia fiskalnoi bezpeky derzhavy: zarubizhny dosvid [Some measures to ensure the fiscal security of the state: foreign experience]. *The Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University*, no. 26 (205), pp. 23–31.
17. Martyniuk V., Baranetska O. (2013). Otsenka otdelnykh pokazateley fiskalnoi bezopasnosti gosudarstva [Estimation of separate indicators of fiscal security of the state]. *Biznes-Inform*, no. 8, pp. 15–21.
18. Martyniuk V., Baranetska O. (2015) *Fiskalna bezpeka derzhavy: kontseptualni zasady ta shlyachy zabezpechenia* [Fiscal security of the state: conceptual principles and ways of providing]. Ternopil : Krok [in Ukrainian].
19. Kasperovich Y. (2019) Fiskalna bezpeka derzhavy v umovah gibryidnoi vijny [Fiscal security of the state in the conditions of hybrid war]. *Економіка та держава*, no. 2, pp. 64–71.
20. Kasperovich Y. (2019) *Fiskalna bezpeka derzhavy v umovah gibryidnoi vijny: analitychna dopovid* [Fiscal security of the state in the conditions of hybrid war: analytical report]. Kyiv : Feniks [in Ukrainian].
21. Amitan V. (2009). *Економическая безопасность: kontseptsiya i osnovnyie modeli* [Economic security: concept and basic models]. *Економічна кібернетика*, no. 3–4, pp. 13–20.
22. Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrainy vid 29.10.2013 No 1277 “Pro zatverdzhennia metodyky rozrahunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy” [The order Ministry of Economy of Ukraine dated 29 October 2013 r. Number 1277 “On approving the methodology of calculation of economic security of Ukraine”]. Available at: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm7 (accessed: 20 April 2020).

Молдован О. О.

Національний інститут стратегічних досліджень

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Резюме

У статті порушується низка методологічних проблем, вирішення яких сприятиме концептуалізації теорії фінансової безпеки держави, в тому числі формування понятійно-категоріального апарату, з'ясування ролі і значення фінансової безпеки в системі економічної безпеки держави, визначення цілей і задач політики забезпечення фінансової безпеки, ідентифікація ключових складових частин фінансової безпеки. Піддаються критичному переосмисленню деякі положення теорії економічної безпеки держави, згідно з якими фінансова безпека розглядається як частина фінансової безпеки країни. Автором обґрунтовується теза про те, що система публічних фінансів сама по собі є важливим фактором економічної безпеки держави, тому фінансова безпека повинна розглядатися як автономна і самодостатня складова частина економічної безпеки держави.

Ключові слова: економічна безпека держави, фінансова безпека держави, фінансова безпека держави, фінансова безпека держави, загрози економічній безпеці, фінансова політика.

Moldowan Aleksy

National Institute for Strategic Studies

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE STUDY OF THE FISCAL SECURITY OF THE STATE

Summary

The article presents methodological framework and outlines for the conception of the fiscal security of the state as a new scientific field within economic security of the state (ecosestate). A range of vital conceptual problems have been addressed in the article, including defining the concept of the fiscal security, identification of status of fiscal security as scientific discipline in the ecosestate and distinguishing its institutional boundaries. The author provides update of basic definitions and introduces new ones to outline concept of the fiscal security. According to presented approach "fiscal security of the state" reflects a performance of the public finance system that enable government to carry out its functions and tasks effectively as well as to resist external and internal threats to the economic and social stability in the state. Some provisions of the theory of economic security of the state have been revised, according to which fiscal security is being considered as part of the country's financial security. The author justifies the thesis, that public finance system itself is one of the crucial factors of the economic security of the state, therefore fiscal security should be considered as an autonomous component of the economic security of the state. The author emphasizes, that problems and dysfunctions of the public finance system can create dangerous threats to the economic security of the state. They undermine the stability and effectiveness of basic economic institutions, weaken the country's economic sovereignty as well as reduce financial resources for its development. To define this type of threats a concept of "fiscal security threats" has been introduced. They stand for problems, formed by external and internal destructive factors that can affect public finance system in a manner that subsequent devastating consequences will undermine economic development and social stability of the state. Government's fiscal policy and fiscal security policy of the state have been differentiated in terms of their goals and tasks. A new approach to defining of the fiscal security policy is presented in the article. In compliance with author's conception it is treated as a set of policy measures (or even consistent policy approach) aimed at achieving such desirable performance of public finance, which ensure sustainable development of the national economy and its high level of resistance to the internal and external threats. According to presented approach, fiscal policy is supposed to deal with current tasks, while fiscal security policy is focusing on resolving those problems that could create threats at the national level. Fiscal security policy therefore should become one of the main directions of ensuring of economic security of each state in this light.

Keywords: economic security of the state, financial security of the state, fiscal security of the state, threats to economic security, fiscal policy.

УДК 33.061.067

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-19>Семенча І. Є.
Горбунова Ю. Р.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВ
НА ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

В умовах загострення кризи в Україні за багатьох причин актуальним питанням у розрізі забезпечення стабільності функціонування банківської системи було та залишається питання великої частки проблемних кредитів у кредитних портфелях банків. Статтю присвячено аналізу статистичних даних щодо стану проблемного кредитування в Україні, особливо за останній рік. У ході дослідження питання розглянуто у декількох площинах. Зі змістовного погляду визначено перелік труднощів із погашенням позички, характер їх походження та згруповано за ознакою персоналізації. Із практичного погляду проаналізовано динаміку частки непрацюючих кредитів за групами банків, за видами позичальників; проведено оцінку нормативів кредитного ризику; прослідковано зміни у резервах за 2012–2019 рр. Проведений аналіз дав змогу об'єктивно оцінити стан проблемного кредитування та визначити зони ризику для фінансово-економічної ситуації в країні.

Ключові слова: банк, банківська система, банківське кредитування, аналіз, кредитний портфель, недіючі кредити, ризики кредитування, обсяг, якість, структура.

Постановка проблеми. Сьогодні кредитна діяльність забезпечує основну частину доходів банків, проте водночас є найбільш ризиковою серед інших напрямів діяльності банківських установ. Сучасний стан банківської системи України характеризується наявністю в портфелях банків великої частки простроченої заборгованості. Це заважає банкам реалізовувати поставлені перед ними завдання та призводить до зниження їхньої платоспроможності, погіршення позитивного іміджу і репутації, зростання їхніх фінансових утрат, а також до спаду показників функціонування банківської системи загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідження причин виникнення та напрямів удосконалення управління проблемними кредитами банків значний внесок зробили такі українські вчені-економісти, як І.О. Голосенін [1], А.О. Ключарьова, Р.П. Лісна [2], Л.А. Бондаренко, Т.В. Стародубцева [5], Ю.І. Осечко [6], П.М. Чуб, С.І. Ходакевич [3], О.Р. Яременко, О.М. Костильова [4] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим питання впливу проблемних кредитів на платоспроможність банківських установ і функціонування банківської системи України у цілому вимагає подальшого дослідження в контексті застосування заходів, реалізація яких сприяла б підвищенню якості кредитних портфелів банків.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення впливу динаміки проблемних кредитів на фінансово-кредитний стан банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку банківської системи України вже не один рік продовжує існувати проблема неповернення кредитів. Як уже було зазначено раніше, збільшення обсягів проблемних кредитів призводить до погіршення якості кредитних портфелів банківських установ та, своєю чергою, до зростання витрат банків щодо формування резервів на можливі втрати. Це, відповідно, зумовлює зниження прибутковості діяльності банків та здебільшого унеможлиблює їхню подальшу кредитну діяльність [8].

Аналізуючи стан кредитного портфеля банків України та частку недіючих кредитів у ньому (табл. 1), ми бачимо, що в період із 2008 по 2020 р.

постійно зростали не тільки обсяги кредитного портфеля банківських установ, а й величина недіючих кредитів.

Найбільшу вагу в кредитному портфелі недіючі кредити становили у 2017 р. – 57,1%, хоча у 2008 р. їхня частка була лише 3,9%. На ці зміни вплинули фінансові кризи спочатку в 2008 р., а потім у 2013–2014 рр., наслідки яких стали відчутні для банківської системи лише через декілька років.

Проте вже у 2018 р. частка недіючих кредитів у загальному обсязі кредитного портфеля потрохи стала зменшуватися і в 2019 р. становила 51,4%. Однак це значення досі не наблизилось до показників 2013–2014 рр., що доводить існування самої проблеми з неповерненням кредитів.

У розгляді питання проблемного кредитування, і ми з цим стикаємося вже не вперше (див. [8]), можна виділити декілька площин аналізу.

Зі змістовного погляду саме природа проблемних кредитів зумовлена певними причинами, що спонукають до їх постійного виникнення. Отже, такі кредити не виникають раптово.

На практиці існує багато сигналів, які свідчать про погіршення фінансового стану позичальника та про підвищення ймовірності неповернення позички. Про виникнення труднощів у позичальника загалом свідчать такі факти [1]:

- порушення графіка виплати заборгованості та відсотків за кредитом;
- погіршення фінансового стану позичальника;
- зниження ринкової вартості та ліквідності забезпечення за кредитом;
- надання викривленої або свідомо неправдивої інформації позичальником;
- ігнорування запитів банку до позичальника;
- неподання у встановлений строк форми фінансової звітності.

Як ми визначили, труднощі з погашенням позички виникають із різних причин. Було проаналізовано можливі причини, визначено їх походження та згруповано за ознакою персоналізації. Результати аналізу та узагальнення представлено в табл. 2.

З іншої площини саму сукупність того, що в практиці називають проблемними кредитами, відображено різноманітними ознаками і, як наслідок, багатяма тлумаченнями.

Таблиця 1

Динаміка кредитного портфеля та недіючих кредитів банків України за 2008–2020 рр.

Рік	Кредитний портфель		Недіючі кредити		
	Обсяги, млн грн	Темп приросту, %	Обсяги, млн грн	Темп приросту, %	Частка у кредитному портфелі, %
2008	792244	-	30653	-	3,9
2009	747348	-5,7	105546	+244,3	14,1
2010	755030	+1	120593	+14,3	16
2011	825320	+9,3	126368	+4,8	15,3
2012	815327	-1,2	169294	+34	20,8
2013	911402	+11,8	152967	-9,6	16,8
2014	1006358	+10,4	191167	+25	19
2015	1009768	+0,3	270541	+41,5	26,8
2016	1005923	-0,4	400925	+48,2	39,9
2017	1042798	+3,7	594999	+48,4	57,1
2018	1118618	+7,3	630767	+6	56,4
2019	1033539	-7,6	530780	-15,9	51,4

Джерело: складено та розраховано авторами на основі [7]

Таблиця 2

Узагальнений перелік причин виникнення проблемних кредитів

Зовнішні чинники	Внутрішні чинники	
	Залежать від позичальника – фізичної особи	Залежать від банку
1. Політичне становище	1. Непередбачувані обставини в житті	1. Недосконала кредитна політика банку 2. Відсутність належного контролю над поверненням кредиту
2. Макроекономічна ситуація	2. Відсутність мотивації у поверненні кредиту	3. Недосконалість в аналізі стану кредитування та проблем неповернення 4. Низька кваліфікація банківського менеджменту
3. Зміни законодавства	3. Неспроможність раціонально використовувати власні фінансові ресурси	5. Шахрайські наміри персоналу банку 6. Помилки персоналу банку
4. Особливості розвитку галузі, що цікавить банк як клієнтський сегмент	4. Несерйозне ставлення до вивчення угоди та інших кредитних документів	7. Занадто ліберальне ставлення до клієнта 8. Погане структурування схеми кредиту

Джерело: узагальнено та побудовано авторами на основі [1]

Так, одним із видів проблемних кредитів є недіючі кредити. Саме це поняття сьогодні використовує Національний банк України (НБУ) для розгляду питань, пов'язаних із проблемним кредитуванням.

Недіючі кредити – це сплата основної суми та процентів за ними прострочені або на три місяці (90 днів) чи більше, або менше ніж на 90 днів, проте, відповідно до національних норм нагляду, вважається, що обслуговування такого кредиту є «слабким» або «незадовільним» [7].

Для з'ясування сучасного стану проблемних кредитів, що склався в Україні, проаналізуємо частку недіючих кредитів у розрізі груп банків у період 2013–2020 рр.

З рис. 1 видно, що рівень недіючих кредитів в іноземних банках у 2013 р. був вище, ніж в інших групах банківських установ, – 23%, а в 2019 р. частка недіючих кредитів іноземних банків, навпаки, стала найменшою та становила 16%. Такі зміни відбулися внаслідок очищення іноземними банками кредитних портфелів, які продавали проблемні кредити і списували їх за рахунок резервів.

Упродовж досліджуваного періоду значно зросли обсяги недіючих кредитів у банках із державною часткою та під контролем РФ.

Найбільша вага недіючих кредитів у банках із державною участю спостерігається у 2017 р. (55,7%), а за останній час їх розмір став поступово зменшуватися і станом на кінець 2019 р. становив 49,3%. На це вплинула реструктуризація

кредитного портфеля двома державними банками на суму понад 30 млрд грн.

А ось у банках під контролем РФ склалася інакша ситуація з обсягом недіючих кредитів. Хоча в 2013 р. у цих банках простежувався невеликий рівень недіючих кредитів – 10,8%, проте з часом їхня частка почала невпинно зростати, і з 2017 р. у банках під контролем РФ вага недіючих кредитів стала найбільшою порівняно з іншими групами банків, на що вплинули події 2014 р. У 2019 р. ці банки мали 87,6% недіючих кредитів.

Тільки у банків із приватним капіталом рівень проблемної заборгованості змінився несуттєво. У 2013 р. він дорівнював 14,8%, а в 2020 р. – 18,6%. За цей період максимальний обсяг недіючих кредитів у банках із приватним капіталом спостерігався у 2018 р. – 23,7%, а мінімальний – у 2014 р. – 10,8%.

З огляду на рівень недіючих кредитів у банках України за видами позичальників (рис. 2), станом на 30 квітня 2017 р. більша частина проблемної заборгованості простежується у кредитах, наданих фізичним особам.

Із часом ситуація, навпаки, змінилася, та частка недіючих кредитів корпоративному сектору стала більше. Впродовж досліджуваного періоду даний показник за видами позичальників мав тенденцію до спаду. 31 жовтня 2019 р. розмір недіючих кредитів фізичним особам становив 37,9%, а корпоративному сектору – 53,6%.

Із метою зменшення банківських ризиків Національний банк України (НБУ) установлює

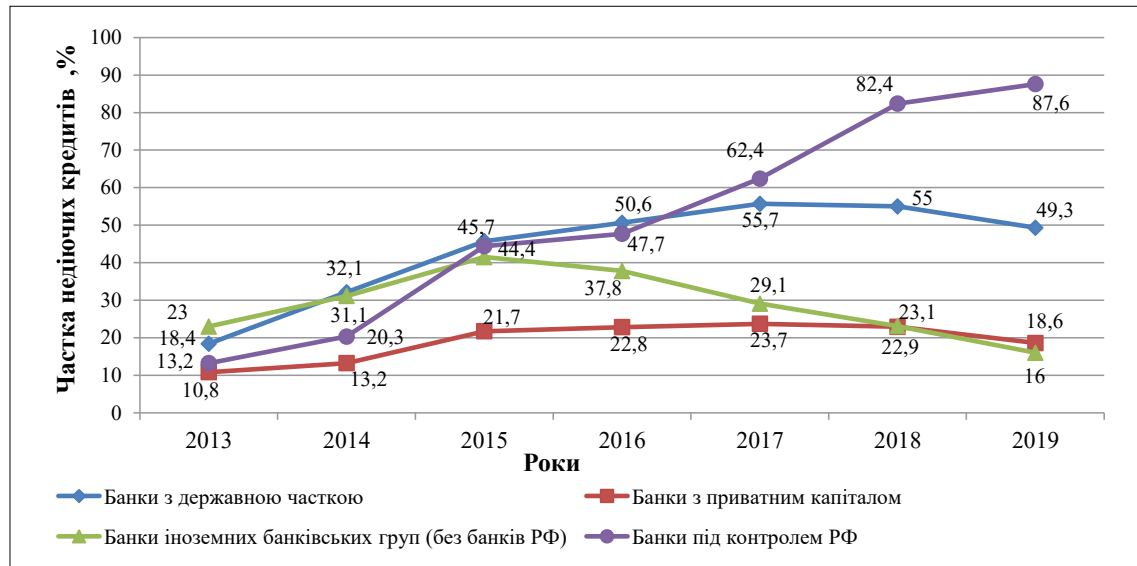


Рис. 1. Частка недіючих кредитів за групами банків України у період 2013–2019 рр., %
Джерело: складено та узагальнено авторами на основі [7]



Рис. 2. Частка недіючих кредитів банків України за видами позичальників у 2017–2019 рр., %

Джерело: побудовано та узагальнено авторами на основі [7]

нормативи кредитного ризику, а саме норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), норматив великих кредитних ризиків (Н8) та норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9), недотримання яких може призвести до фінансових труднощів у діяльності банку.

З рис. 3 можна побачити, що дані нормативу Н7 протягом 2012–2019 рр. знаходяться в межах, що не перевищує норму у 25% та свідчить про виконання вимог НБУ. Хоча значення нормативу в 2015 р. демонструє достатньо високий рівень сигналу кризи (22,78%), проте з 2016 р. воно має тенденцію до зменшення і вже у 2019 р. становило 17,61%.

Економічний норматив Н8 за аналізований період коливається у діапазоні від 105% до 364,14% та не перевищує 8-кратного розміру регулятивного капіталу, що відповідає нормам НБУ.

У 2015–2016 рр. по банківській системі України норматив Н9 не виконувався, допустимий максимум якого, згідно з вимогами НБУ, становить 25%. У 2015 р. він становив 31,19%, у 2016 р. –

вже 36,72%. Проте в 2017–2019 рр. його значення значно зменшилося і він уже відповідав встановленому нормативу НБУ. Так, у 2019 р. порівняно з 2016 р. даний норматив скоротився у п'ять разів та становив 7,02%.

Проведений аналіз виконання комерційними банками нормативів кредитних ризиків НБУ протягом 2012–2019 рр. дав змогу констатувати, що у цілому комерційні банки дотримуються їх виконання.

Наступним кроком аналізу буде розгляд, в якому стані знаходиться ресурсна база банків, щоб перевірити їх готовність забезпечувати такі процеси кредитування, можливість формувати «подушку безпеки» у разі загострення ситуації.

Відомо, що формування резервів за активними операціями – необхідна умова забезпечення ліквідності та платоспроможності банку, тому розглянемо частку резервів за активними операціями та частку простроченої заборгованості у кредитному портфелі банків у 2012–2019 рр.

З рис. 4 можна побачити, що паралельно з ростом простроченої заборгованості банки зму-

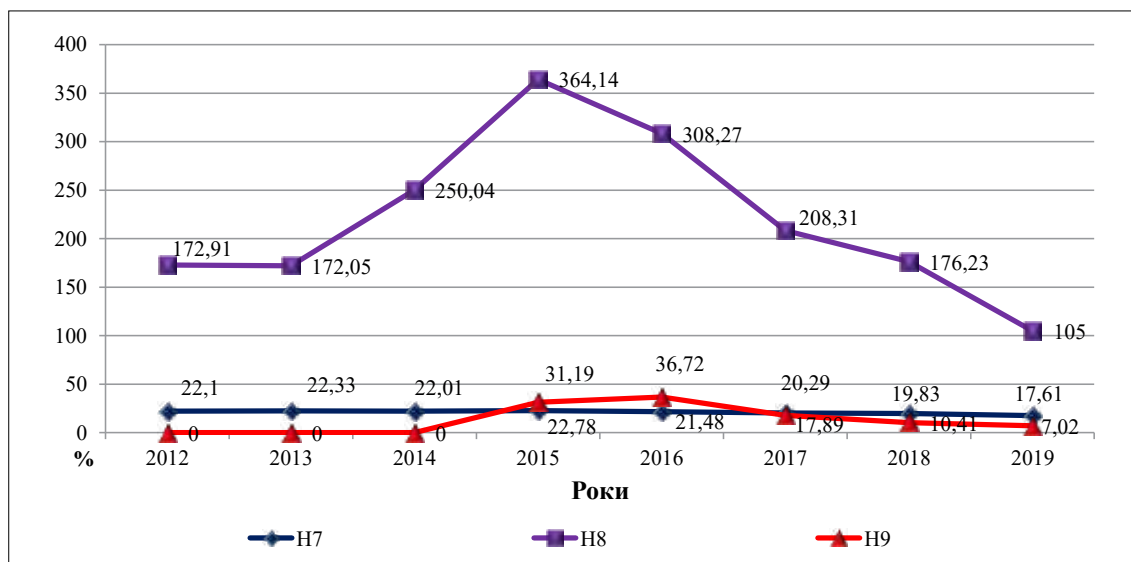


Рис. 3. Динаміка нормативів кредитного ризику НБУ по банківській системі України за 2012–2019 рр.

Джерело: побудовано та узагальнено авторами на основі [7]



Рис. 4. Динаміка частки резервів за активними операціями та частки простроченої заборгованості в кредитному портфелі банків у 2012–2019 рр., %

Джерело: складено та розраховано авторами на основі [7]

шені були збільшувати резерви, тому динаміка зростання резервів практично збігалася з динамікою зростання рівня простроченої заборгованості. Їх стрімке зростання спостерігається у 2013–2014 рр., що пов'язано з наведеними вище причинами банківської нестабільності. У 2013 р. частка резервів у кредитному портфелі банків становила 14,4%, а проблемних кредитів – 16,8%. У 2018 р. значення цих показників досягли свого максимуму – відповідно 49,6% та 57,1%. Це є негативним явищем, оскільки чим більші суми відрахування в резерви на покриття втрат за кредитними операціями, тим менш ефективно використовується банківський капітал.

Тобто якість структури кредитного портфеля значно погіршилася за аналізований період, а перевищення частки проблемних кредитів над

часткою резервів, що простежується з 2017 р., є загрозливим із погляду фінансової стабільності банківської системи, хоча в 2014–2016 рр. ситуація була інакша.

Отже, з аналізу проблемних кредитів банків України можна зазначити, що з 2018 р. їх обсяг почав скорочуватися, проте все одно не наблизився до показників 2014 р. Така ситуація негативно позначається на результатах фінансової діяльності банків.

Зростання проблемної заборгованості, по-перше, спричиняє збільшення обсягу втрат, пов'язаних із неповерненням суми основного боргу та процентів за кредитом. По-друге, призводить до появи додаткових операційних витрат, пов'язаних із поверненням проблемного кредиту, замороженням коштів у неприбуткових активах, що зумовлює зменшення

прибутковості банку, погіршення стану ліквідності та зниження якості його активів. По-третє, негативно відображається на репутації банку, його рейтингах, що спричинює зниження рівня довіри з боку вкладників та інвесторів.

Окрім того, збиток, завданий банку, може бути пов'язаний зі збільшенням адміністративних витрат, оскільки проблемні позики вимагають особливої уваги кредитного персоналу, непродуктивної витрати часу на підтримку структури балансу. Підвищується загроза відтоку кваліфікованих кадрів через зниження можливостей їх стимулювання в умовах падіння прибутковості операцій [9].

Значна роль залишається і в НБУ як центру, який забезпечує грошово-кредитну політику держави.

Хоча за останні п'ять років завдяки реформі банківської системи, яку започаткував та успішно впроваджує НБУ, банківський сектор став фундаментально міцнішим, проте частка недіючих кредитів усе одно залишається високою. Нині скорочення портфеля недіючих кредитів відбувається достатньо повільно, тому НБУ в липні 2019 р. ухвалив Положення про роботу з проблемними активами. Фінустанови до осені 2020 р. зобов'язані імплементувати нові вимоги. НБУ очікує, що банки будуть інтенсивніше розчищати баланси: недіючі кредити слід реструктурувати, продати чи списати.

НБУ опитав банки про те, які пріоритетні методи зниження проблемної заборгованості вони використовували у 2018–2019 рр., адже протягом цього періоду обсяг недіючих кредитів у цілому скоротився на 5%.

Отже, коротко розглянемо чинники, які спонукали до такого скорочення у різних груп клієнтів.

Як з'ясувалося, зменшення рівня проблемної заборгованості за кредитами фізичних осіб відбувалося переважно через три основні чинники: списання за рахунок резервів (понад 50% впливу), а також через добровільне врегулювання та продаж кредитів на вторинному ринку.

Основними заходами скорочення проблемної заборгованості за корпоративними кредитами було добровільне врегулювання боргу та проведення фінансових реструктуризацій державними

банками (крім ПАТ «КБ «ПриватБанк»), у яких сконцентровано 30% недіючих кредитів банківського сектору, а на «ПриватБанк» припадає 43%.

Урегулювання боргу через списання за рахунок резервів здебільшого застосовувалося приватними та іноземними банками. Водночас державні банки практично не використовували цей інструмент. Проблемні кредити у державних банках – це переважно кредити, надані найбільшим українським бізнес-групам. Навіть якщо ці кредити зарезервовано на 100%, банки продовжують тримати їх на балансі.

Приватні та іноземні банки також регулярно продають недіючі кредити. Державні банки не використовують цю можливість. Головна причина – небажання брати на себе юридичні ризики, які можуть виникнути через продаж кредитів із дисконтом.

Як відомо, примусове стягнення боргу не є поширеним заходом в Україні через значні витрати та тривалий судовий процес із боржниками (їхній обсяг становить лише 3,6 млрд грн).

Надалі банки повинні розробити стратегію управління проблемними активами на три роки. У стратегії банки мають установити реалістичні цільові показники скорочення рівня та обсягу своїх недіючих активів, а також стягнутого майна, яке вони утримують на своїх балансах [10, с. 41].

Висновки і пропозиції. Отже, сьогодні в банківській системі України спостерігається високий рівень проблемних кредитів, що заважає банкам вести повноцінну діяльність та негативно відображається на їхній прибутковості та репутації. Проте ця проблема не є неподоланною. Її вирішення потребує деякого часу, спеціального організованого постійного моніторингу та регулювання. Для запобігання появі проблемної заборгованості банкам потрібно переглянути свою кредитну політику шляхом уведення більш жорстких вимог до надання кредиту. Стосовно вже існуючої проблемної заборгованості, то вирішенням такої проблеми може бути продаж проблемних кредитів чи їх реструктурування.

У подальшому стан проблемних кредитів в Україні потребує постійного комплексного аналізу задля виявлення ризикових чинників, що впливатимуть на стабільність банківської системи.

Список використаних джерел:

1. Голосенін І.О. Уніфікація підходів до тлумачення проблемних кредитів. *Національний університет Державної податкової служби України* : збірник наукових праць. 2016. № 1. С. 18–29.
2. Ключарьова А.О., Лісна Р.П. Роль проблемної заборгованості банків України у формуванні кредитного портфеля. *Молодий вчений*. 2015. № 1(1). С. 107–110.
3. Чуб П.М., Ходакевич С.І. Проблема кредитна заборгованість банків в Україні та світі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 18. С. 41–46.
4. Яременко О.Р., Костильова О.М. Проблемні кредити банків: визначення сутності та тенденції їх розвитку в умовах банківської кризи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 10. С. 900–905.
5. Бондаренко Л.А., Стародубцева Т.В. Оцінка портфеля проблемних кредитів комерційних банків України в контексті забезпечення стабільності банківської системи. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2014. № 2. С. 169–172.
6. Осечко Ю.І. Економічна сутність проблемних кредитів банку та їх класифікація. *Фінансовий простір*. 2016. № 1. С. 32–38.
7. Національний банк України : офіційний сайт. URL : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415 (дата звернення: 05.05.2020).
8. Семенча І.Є., Горбунова Ю.Р. Сучасний стан банківського кредитування в Україні: аналіз та вплив на дохідність банківської системи. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. 2019. № 24. С. 119–132.
9. Дзюблюк О.В., Михайлюк Р.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи. URL : <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/525> (дата звернення: 05.05.2020).
10. Звіт НБУ про фінансову стабільність, грудень 2019. URL : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-H2.pdf?v=4 (дата звернення: 05.05.2020).

References:

1. Holosenin I.O. (2016). Unifikatsiia pidkhodiv do tлумachennia problemnykh kredyitiv [Unification of approaches to the interpretation of problem loans]. *Natsionalnyi universytet Derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy*: Zb. nauk. prats, no. 1, pp. 18-29.
2. Kliucharova A.O., Lisna R.P. (2015). Rol problemnoi zaborhovanosti bankiv Ukrainy u formuvanni kredytnoho portfelia [The role of bad debts of Ukrainian banks in the formation of the loan portfolio]. *Molodyi vchenyi*, vol. 1, no. 1, pp. 107-110.

3. Chub P.M., Khodakevych S.I. (2016). Problema kredytna zaborhovanist bankiv v Ukraini ta sviti [Problematic credit indebtedness of banks in Ukraine and the world]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 18, pp. 41-46.
4. Yaremenko O.R., Kostylova O.M. (2016). Problemnii kredyty bankiv: vyznachennia sutnosti ta tendentsii yikh rozvytku v umovakh bankivskoi kryzy [Problem loans of banks: definition of essence and tendencies of their development in the conditions of banking crisis]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 10, pp. 900-905.
5. Bondarenko L.A., Starodubtseva T.V. (2014). Otsinka portfelia problemnykh kredytiv komertsiiykh bankiv Ukrainy v konteksti zabezpechennia stabilnosti bankivskoi systemy [Assessment of the portfolio of problem loans of commercial banks of Ukraine in the context of ensuring the stability of the banking system]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*, no.2, pp. 169-172.
6. Osechko Yu.I. (2016). Ekonomichna sutnist problemnykh kredytiv banku ta yikh klasyfikatsiia [The economic essence of problem loans of the bank and their classification]. *Finansovyi prostir*, no. 1, pp. 32-38.
7. National Bank of Ukraine. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415 (accessed 21 May 2020)
8. Semencha I.Ye., Horbunova Yu.R. (2019). Suchasnyi stan bankivskoho kredyтуvannia v Ukraini: analiz ta vplyv na dokhidnist bankivskoi systemy [The current state of bank lending in Ukraine: analysis and impact on the profitability of the banking system]. *Visnyk Volynskoho instytutu ekonomiky ta menedzhmentu*, no. 24, pp. 119-132.
9. Dziubliuk O.V., Mykhailiuk R.V. (2009). Finansova stiikist bankiv yak osnova efektyvnoho funktsionuvannia kredytnoi systemy. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/525> (accessed 21 May 2020).
10. Zvit NBU pro finansovu stabilnist [NBU Financial Stability Report, December 2019], hruden 2019. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-H2.pdf?v=4 (accessed 21 May 2020).

Семенча И. Е.
Горбунова Ю. Г.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

ПРОБЛЕМНЫЕ КРЕДИТЫ В УКРАИНЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Резюме

В условиях обострения кризиса в Украине по многим причинам актуальным вопросом в разрезе обеспечения стабильности функционирования банковской системы был и остается вопрос большой доли проблемных кредитов в кредитных портфелях банков. Статья посвящена анализу статистических данных о состоянии проблемного кредитования в Украине, особенно за последний год. В ходе исследования вопрос рассмотрен в нескольких плоскостях. С содержательной точки зрения определили перечень трудностей с погашением ссуды, характер их происхождения и сгруппировали по признаку персонализации. С практической точки зрения проанализирована динамика доли недействующих кредитов по группам банков, по видам заемщиков; проведена оценка нормативов кредитного риска; прослежены изменения в резервах в 2012–2019 гг. Проведенный анализ позволил объективно оценить состояние проблемного кредитования и определить зоны риска для финансово-экономической ситуации в стране.

Ключевые слова: банк, банковская система, банковское кредитование, анализ, кредитный портфель, недействующие кредиты, риски кредитования, объем, качество, структура.

Semencha Iona
Gorbunova Julia

Oles Gonchar Dnipro National University

PROBLEM LOANS IN UKRAINE AND THEIR IMPACT ON THE FUNCTIONING OF THE BANKING SYSTEM

Summary

In the context of the aggravation of the crisis in Ukraine, for many reasons, the issue of a large share of problem loans in banks' loan portfolios has been and remains a topical issue in terms of ensuring the stability of the banking system. The article is devoted to the analysis of statistical data on the state of problem lending in Ukraine, especially for the last year. The study used methods of analysis of the dynamics and structure of the level of problem loans of banks, comparative analysis to identify trends in their change. The issue was considered in several areas. From the substantive point of view, the list of difficulties with loan repayment, the nature of their origin was determined and grouped on the basis of personalization. Thus, all possible causes of difficulties in repaying loans were divided into 3 groups: the causes of difficulties associated with the influence of external factors; causes of difficulties related to customers – individuals; the reasons for the difficulties associated with the inefficient operation of the banks themselves. From a practical point of view, the dynamics of the share of non-performing loans by groups of banks, by types of borrowers was analyzed; credit risk standards were assessed; changes in reserves for 2012-2019 were followed. The analysis showed that the largest weight of non-performing loans in banks with capital origins from the Russian Federation and in banks with a state share. Non-performing loans are dominated by the share of corporate sector loans, which has 53.6% of such loans, compared to the share of loans to individuals (37.9%). But, despite this, credit risk standards for the country's banking system are generally met. In addition, the quality of the loan portfolio structure has significantly deteriorated over the analyzed period, and the excess of the share of problem loans over the share of reserves, which can be traced since 2017, is threatening in terms of financial stability of the banking system. As a result of the study, it was emphasized that a significant share of problem loans in the loan portfolio of Ukrainian banks has a negative impact on the results of their financial activities, requires constant action by both the central bank and the banks themselves. The task will be first to organize actions to prevent their increase, and then – to develop effective measures to steadily reduce such a share in the loan portfolio of the banking system of Ukraine.

Keywords: bank, banking system, bank lending, analysis, loan portfolio, non-performing loans, lending risks, volume, quality, structure.

РОЗДІЛ 8

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 338.45:338.3:669:658.1(477.64-2)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-20>

Сьомченко В. В.

Патенко І. В.

Запорізький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: СУЧАСНИЙ ПІДХІД

Забезпеченість підприємства достатньою кількістю виробничих запасів та їх раціональне використання є одними з головних умов здійснення виробничого процесу на підприємствах різних галузей економіки, адже всі підприємства незалежно від виду діяльності та методів здійснення господарської діяльності, використовують виробничі запаси. Ефективність використання запасів здебільшого визначається рівнем виробництва на підприємстві, а саме його техніко-економічними та фінансовими показниками. У статті розглянуто основні завдання, напрями, етапи та показники оцінки ефективності використання виробничих запасів на підприємствах. На підставі даних фінансової звітності ПАТ «Запоріжсталь» [1] проведено аналіз структури оборотних активів, оборотності виробничих запасів та аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів, виявлено резерви зростання обсягу випуску продукції. Запропоновано шляхи підвищення ефективного використання виробничих запасів на промисловому підприємстві в ринкових умовах.

Ключові слова: виробничі запаси, матеріаловіддача, матеріаломісткість, тривалість обороту, коефіцієнт завантаження, матеріальні ресурси.

Постановка проблеми. Важливою передумовою ефективної діяльності промислового підприємства є наявність та раціональне використання виробничих запасів. Для здійснення ефективної та безперервної виробничої діяльності будь-якому підприємству потрібно мати певний запас матеріалів та сировини для їх використання у виробничому процесі. На підприємстві запаси займають особливе місце як у складі майна підприємства, так і у структурі витрат, адже виробничі запаси є одними з основних складників, які формують собівартість готової продукції. Виходячи із цього, актуальним є дослідження основних етапів, напрямів та методів аналізу виробничих запасів на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу та ефективності використання виробничих запасів підприємства досліджували такі науковці та фахівці в галузі економіки, як С.В. Андрос, Г.І. Кіндрацька, Ю.І. Кулиняк, З.В. Герасимчук, І.М. Вахович, Т.І. Юшко, Т.Г. Одажю, Ф.Ф. Бугинець, Т.В. Федченко, В.І. Єфіменко, Т.А. Демченко, Л.А. Чвертко, О.В. Цуконова та ін.

Так, у своїх працях С.В. Андрос зазначає, що одним із головних інструментів дослідження внутрішньовиробничих резервів економії та раціонального використання виробничих запасів на підприємстві є економічний аналіз [2].

Г.І. Кіндрацька та Ю.І. Кулиняк стверджують, що в сучасних умовах господарювання аналіз запасів як філософія обґрунтування відповідних рішень з урахуванням минулих тенденцій, поточного стану та можливостей прогнозування напрямів розвитку підприємства набуває особливого значення [3, с. 68–69].

З.В. Герасимчук та І.М. Вахович зазначають, що аналіз діяльності підприємства потрібно виконувати, оскільки неможливо успішно вести господарську діяльність без ощадливого використання виробничих запасів [4, с. 520].

Т.І. Юшко та Т.Г. Одажю стверджують, що аналіз матеріальних запасів має велике значення як у виробничому, так і у фінансовому аспекті. Використання запасів підпорядковане єдиній меті – забезпеченню безперервного процесу виробництва та реалізації продукції. Ефективне управління запасами на основі аналізу дає змогу знизити тривалість виробничого та всього операційного циклу, зменшити поточні витрати на їх збереження, визволити з поточного господарського обороту частину фінансових засобів, реінвестуючи їх в інші активи [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість праць з обліку й аналізу виробничих запасів на підприємствах, питання ефективного їх використання в сучасних умовах залишається відкритим та потребують подальшого наукового й практичного опрацювання.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення ефективності використання виробничих запасів на ПАТ «Запоріжсталь» і розроблення пропозицій щодо їх оптимізації на досліджуваному підприємстві та вдосконалення методичного забезпечення аналізу виробничих запасів.

Виклад основного матеріалу. Аналіз виробничих запасів підприємства має за мету забезпечити ефективне виконання виробничої програми за рахунок зведення до мінімуму матеріальних витрат, зменшення обсягу виробничих запасів, зниження ціни на ресурси та підвищення їхньої якості.

Проведення аналізу забезпеченості й використання виробничих запасів на підприємства передбачає виконання таких завдань:

- оцінка реальності планів матеріально-технічного постачання, ступеня їх виконання, впливу на обсяг виробництва продукції, її собівартість та інші показники господарської діяльності;
- оцінка забезпечення підприємства окремими видами виробничих запасів;

- оцінка рівня інтенсивності та ефективності використання матеріальних ресурсів;
- визначення характеру складських запасів, оцінка руху та структури споживання матеріальних ресурсів;
- систематизація чинників, які зумовили відхилення фактичних показників використання виробничих запасів від планових (прогнозованих);
- моделювання взаємозв'язків між обсягами випуску продукції та матеріаломісткістю, матеріаловіддачею, іншими факторними показниками;
- виявлення внутрішньовиробничих резервів економії виробничих запасів та оцінка їхнього впливу на обсяг діяльності.

Для поліпшення управління виробничими запасами доречно проводити загальний аналіз обсягу і структури виробничих запасів підприємства, який передбачає проведення горизонтального аналізу виробничих запасів на складі, тобто аналізу динаміки виробничих запасів за певні періоди часу, визначення абсолютних і відносних показників змін за номенклатурними позиціями та визначення тенденцій змін у часі (тренду). У загальному вигляді методику аналізу виробничих запасів промислових підприємств можливо представити у вигляді схеми, поданої на рис. 1.

Під час проведення горизонтального аналізу визначають абсолютні й відносні відхилення фактичного рівня показників від базового. Для цілей проведення цього аналізу будуються аналітичні таблиці, в яких абсолютні показники звітності доповнюються відносними, тобто прораховується зміна абсолютних показників (темп росту) в сумі і у відсотках (темп приросту). В умовах інфляції цінність горизонтального аналізу дещо знижується, оскільки вироблені за його допомогою розрахунки не відображають зміну показників, пов'язаних з інфляційними процесами, але результати горизон-

тального аналізу використовуються під час між-господарських порівнянь [7, с. 236].

Окрім горизонтального аналізу, доцільно проводити вертикальний аналіз структури виробничих запасів підприємства та коефіцієнтний порівняльний аналіз якісного стану та руху виробничих запасів. Під час вертикального аналізу досліджуються дані господарсько-економічної діяльності підприємства у вигляді відносних показників, які знаходяться шляхом визначення питомої ваги окремих частин у загальному підсумку та оцінюються їх зміни в динаміці, тому вертикальний аналіз також називають структурним. Дані вертикального аналізу дають змогу оцінити структурні зміни в складі запасів та динаміку питомої ваги основних показників [8, с. 82–84].

Слід зазначити, що чим ефективніше використовуються матеріальні ресурси, тим менше їх витрачається на виготовлення певної кількості продукції, тобто створюється можливість збільшити обсяги виробництва. Реальна потреба в завезенні матеріальних ресурсів зі сторони визначається різницею між загальною потребою у визначеному виді матеріалу і сумою власних внутрішніх джерел її покриття, тому важливим етапом аналізу ефективності виробничих запасів є дослідження їх оборотності за допомогою показників «коефіцієнт оборотності», «коефіцієнт завантаження» та «тривалість одного обороту». Проведення аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів здійснюється за допомогою системи узагальнюючих та індивідуальних показників. До узагальнюючих показників належать прибуток на гривню матеріальних витрат, матеріаловіддача, матеріаломісткість, коефіцієнт співвідношень темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних витрат, частка матеріальних витрат у собівартості продукції [9, с. 278].

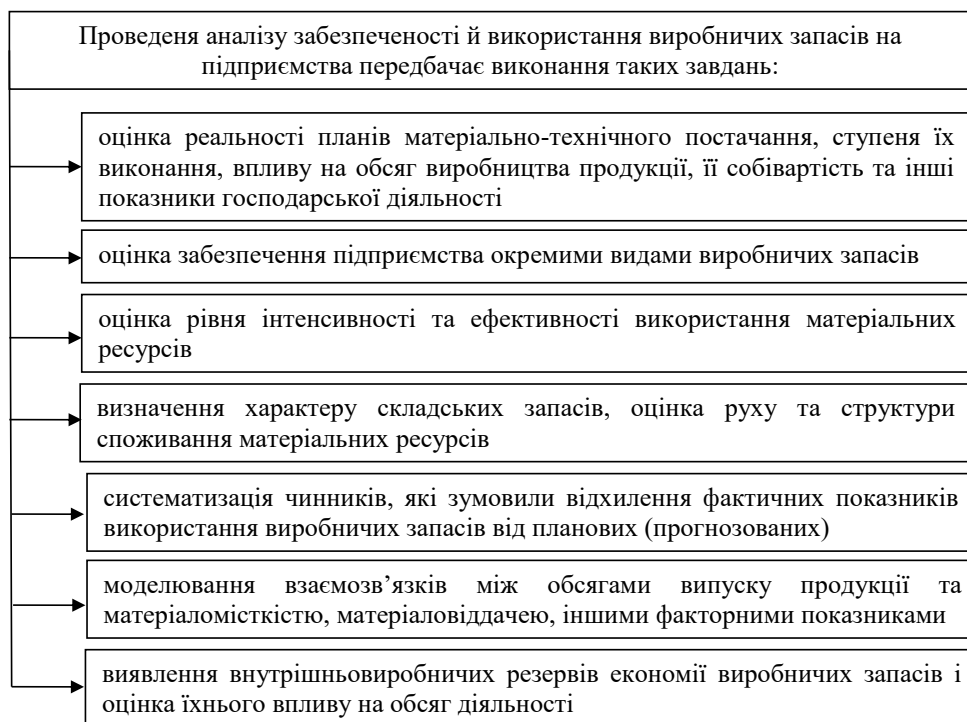


Рис. 1. Завдання для проведення аналізу забезпеченості й використання виробничих запасів

Джерело: авторська розробка



Рис. 2. Напрями аналізу виробничих запасів підприємств

Джерело: розроблено авторами на основі [6, с. 178]

Також необхідно проаналізувати приватні показники матеріаломісткості, що розраховуються за окремими видами матеріальних ресурсів, наприклад металомісткість, паливомісткість, сировинномісткість, енергомісткість, питома матеріаломісткість. Аналіз матеріаломісткості продукції дає можливість пошуку резервів скорочення матеріальних витрат на виробництво продукції та сприяє зниженню собівартості продукції [10, с. 114]. Указуючи на вагомість запасів в оборотних активах підприємств, проведемо аналіз структури оборотних активів (табл. 1).

Проведений аналіз структури оборотних активів підприємства свідчить про те, що в 2017 р. найбільший внесок у формування оборотних активів підприємства зробили дебіторська заборгованість, яка становила 11 158 065 тис грн (60,06%), та запаси – 5 133 524 тис грн (27,63%). У 2018 р. найбільшу частку становили також дебіторська заборгованість – 69,46%, яка за рахунок структурних змін збільшилася на 2 304 108 тис грн, та запаси – 20,87%, які зменшилися на 1 655 886 тис грн, але все ж становили п'яту частину у структурі оборотних активів. Також у 2018 р. порівняно з 2017 р. за рахунок структурних зрушень зменшилися частка грошових коштів та їх еквівалентів – на 36 342 тис грн (1,73%) і частка інших оборотних активів – на 491 824 тис грн (6,77%).

Також зменшилася частка витрат майбутніх періодів – на 120 056 тис грн (1,17%). Така ситуація є негативною. Тож необхідно провести подальше дослідження причин змін у структурі оборотних активів, адже збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців.

Обсяг запасів повинен бути оптимальним із метою нормального ходу виробництва й збуту продукції. Скорочення обсягів може свідчити про підвищення активності підприємства, прискорення оборотності оборотного капіталу. Водночас недостатність запасів також негативно впливає на фінансовий стан підприємства, тому що скорочується виробництво продукції, зменшується сума прибутку. Іншими словами, будь-яке зростання вартості запасів повинне супроводжуватися таким же (або більшим) зростанням оборотності оборотного капіталу.

Оборотність виробничих запасів характеризується низкою взаємозалежних показників: кількістю оборотів за певний період (коефіцієнт оборотності), сумою зайнятих на підприємстві оборотних активів на одиницю продукції (коефіцієнт завантаження), тривалістю одного обороту у днях. Тому ми вважаємо за доцільне провести

Таблиця 1

Аналіз структури оборотних активів у ПАТ «Запоріжсталь»

Вид продукції	Оборотні активи, тис грн		Структура оборотних активів (%)		Фактичний обсяг оборотних активів за структури 2017 р. (тис грн)	Зміна обсягу оборотних активів за рахунок структурних змін
	2017	2018	2017	2018		
Запаси	5133524	5112500	27,63	20,87	6768386	-1655886
Векселі одержані	0	0	0,00	0,00	0	0
Дебіторська заборгованість	11158065	17015658	60,06	69,46	14711550	2304108
Поточні фінансові інвестиції	0	0	0,00	0,00	0	0
Гроші та їх еквіваленти	348928	423708	1,88	1,73	460050	-36342
Витрати майбутніх періодів	308272	286391	1,66	1,17	406447	-120056
Інші оборотні активи	1630937	1658514	8,78	6,77	2150338	-491824
Всього	18579726	24496771	100,00	100,00	24496771	0

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Аналіз оборотності виробничих запасів у ПАТ «Запоріжсталь»

Показники	2016	2017	2018	Динаміка, 2018-2016	
				абс. +; -	т.р., %
Чистий дохід від реалізації, тис грн	33158709	46746886	59153818	25995109	178,40
Середня вартість виробничих запасів, тис грн	1589776	1668309	1925727	335951	121,13
Коефіцієнт оборотності	20,86	28,02	30,72	9,86	
Коефіцієнт завантаження	0,0479	0,0357	0,0326	-0,0154	
Термін обороту, дні	17,26	12,85	11,72	-5,54	

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів

Показники	2017	2018	Динаміка	
			абс. +; -	т.р., %
Обс. випуску продукції, тис грн	12426478,41	15647569,5	3221091,09	125,92
Середньорічна вартість матеріальних ресурсів, тис грн	9058358,774	12066965,48	3008606,71	133,21
Собівартість продукції, тис грн	12409951,52	15566385,47	3156433,95	125,43
Матеріаловіддача	1,37	1,30	-0,07	
Матеріаломісткість	0,73	0,77	0,04	
Частка МВ у с/в продукції, %	73	78	5	

Джерело: авторська розробка

аналіз оборотності виробничих запасів на підприємстві (табл. 2).

Отже, чистий дохід від реалізації у 2018 р. порівняно з 2016 р. збільшився на 25 995 109 тис грн (78,40%), а середня вартість виробничих запасів у 2018 р. збільшилася на 21,13% порівняно з 2016 р. і становила 1 925 727 тис грн. При цьому ефективність використання виробничих запасів підвищилася, про що свідчить збільшення кількості оборотів виробничих запасів з 20,86 оборотів у 2016 р. до 30,72 оборотів у 2018 р., відповідно до цього знизилася завантаженість виробничих запасів у 2018 р. – на 0,0154 порівняно з 2016 р. і становить 0,0326 у 2018 р.

А також зменшився термін обороту у 2018 р. до 11,72 дні, що менше, ніж в попередньому році, на 1,13 дні та менше, ніж у 2016 р., на 5,54 дні. Збільшення кількості оборотів виробничих запасів є позитивним явищем, адже чим вище показник оборотності виробничих запасів, тим менше коштів зав'язано у цій найменш ліквідній статті оборотних активів, тим більш ліквідну структуру мають оборотні активи й тим стійкіше фінансове становище підприємства, адже чим більше оборотів роблять виробничі запаси на підприємстві за певний період порівняно з минулим періодом,

тим ефективніше їх використання. Зниження значення терміну одного обороту протягом періоду дослідження є позитивною тенденцією, це свідчить про те, що менше коштів відволікається на формування запасів.

Проведемо аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів у ПАТ «Запоріжсталь», розрахункові дані наведено в табл. 3.

Проведений аналіз свідчить, що частка матеріальних витрат у собівартості продукції зросла на 5% і становить 78%, що підтверджує актуальність дослідження ефективності використання виробничих запасів. Матеріаловіддача у 2018 р. становить 1,30 грн, що на 7 коп. менше, ніж у попередньому році (1,37 грн), це свідчить про те, що з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів виробляється готової продукції на 1 грн 30 коп. Відповідно, у 2018 р. порівняно з 2017 р. матеріаломісткість зросла на 4 коп., тобто на виготовлення 1 грн готової продукції необхідно використати 77 коп. матеріальних витрат. Це спричинило зростання собівартості виробленої продукції, що в 2018 р. становить 155 66,39 млн грн, тобто на 25,43% більше, ніж у попередньому році.

Тобто показники ефективності використання матеріальних ресурсів свідчать про те, що для

Таблиця 4

Резерви зростання обсягу випуску продукції у ПАТ «Запоріжсталь»

Показники	2017 р.	2018 р.	Динаміка	
			Δ	Тр, %
Кількість заготовленої сировини, тис грн	11895988, 01	15061318, 55	3165 330,54	126,61
Залишки сировини, тис грн	1432619, 24	1404631,47	-27 987, 77	98,05
Відходи, тис грн	149391, 70	199777, 31	50385, 62	133,73
Питома частка сировини в од. продукції, тис грн	0,83	0,86	0,03	103,61
Випуск продукції, тис грн	12426478, 41	15647569,50	3221091,09	125,92
Резерв зростання обсягу випуску продукції за рахунок зменшення відходів, тис грн		60705,56		
Резерв зростання обсягу випуску продукції за рахунок зниження питомої частки сировини в одиниці продукції, тис грн.		565574,80		

Джерело: авторська розробка

виготовлення продукції необхідно задіяти більшу кількість матеріальних ресурсів порівняно з минулим роком, що, безумовно, є негативною тенденцією, особливо враховуючи те, що виробництво є матеріаломістким. Також значна увага приділяється дослідженню мотивів зміни питомих витрат сировини на виробництво продукції і пошуку резервів їх зменшення (табл. 4).

Факторний аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів у ПАТ «Запоріжсталь» свідчить про наявність резервів підвищення обсягу виробництва продукції. Виявлено значний резерв зростання обсягу випуску за рахунок зниження питомої частки сировини в одиниці продукції (565 574,80 тис грн), а також за рахунок зменшення відходів у виробничому процесі (60 705,56 тис грн). Отже, використання виявлених резервів є пріоритетним напрямом подальшого розвитку підприємства. Підприємству необхідно проводити заходи з підвищення технічного рівня виробництва (зниження витрат на матеріали, паливо, енергію).

Для підвищення ефективності використання виробничих запасів на підприємстві слід аналізувати тенденції зміни складу виробничих запасів, виконання плану за їх рівнем, розраховувати вплив факторів на їх приріст, визначити показники, що характеризують ефективність використання цього виду ресурсів, собівартість товарної продукції, результативність і раціональність діяльності.

Для вдосконалення ефективності використання виробничих запасів необхідно:

– обґрунтувати норми споживання виробничих запасів, матеріальне стимулювання щодо їх економії;

– оптимізувати використання виробничих запасів та посилення контролю над їх станом та структурою;

– впровадити ресурсозберігаючих технологій.

Висновки і пропозиції. Отже, аналіз ефективності використання виробничих запасів у ПАТ «Запоріжсталь» за 2017–2018 рр. показав збільшення матеріаломісткості та зменшення матеріаловіддачі, що спричинило зростання собівартості виробленої продукції. Це, безумовно, є негативною тенденцією, адже для виготовлення продукції необхідно задіяти більшу кількість матеріальних ресурсів. Виявлено значний резерв зростання обсягу випуску за рахунок зниження питомої частки сировини в одиниці продукції, а також за рахунок зменшення відходів у виробничому процесі.

Варто зауважити, що ефективна організація аналізу виробничих запасів сприяє виявленню негативних аспектів у процесах забезпечення підприємства матеріальними ресурсами та їх раціонального використання у виробничих цілях. Своєю чергою, це дасть змогу виявити резерви скорочення матеріальних витрат та, відповідно, зниження собівартості продукції.

Раціональне використання виробничих запасів на підприємстві є найважливішим чинником зниження матеріаломісткості і собівартості виробленої продукції, підвищення прибутковості та рентабельності виробництва, це також дасть змогу не тільки зменшити втрати від утримання надлишкових запасів, а й вивільнити значну частину коштів, що може бути використана в інвестиційній та фінансовій діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Регулярна інформація ПАТ «Запоріжсталь». Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL : <https://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/21879> (дата звернення: 03.05.2020).
2. Андрос С.В. Аналіз діяльності підприємства: продуктивне використання виробничих запасів. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. URL : http://economy.kpi.ua/files/files/27_kpi_2008.pdf.
3. Кіндрацька Г.І., Кулиняк Ю.І. Проблеми формування методики аналізу потенціалу ринку та організації. *Сучасні кризові явища в економіці і проблеми облікового, контрольового і аналітичного забезпечення управління підприємством* : матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф., 27 червня 2013р. / відп. ред. З.В. Герасимчук. Луцьк : ЛНТУ, 2013. С. 68–69.
4. Герасимчук З.В., Вахович І.М. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Луцьк : Надстир'я, 2004. 520 с.
5. Юшко Т.І., Одажіу Т.Г. Особливості аналізу матеріальних запасів на підприємствах промисловості *Матеріали конференції «Научний прогрес на рубежі тисячелетій»*. *Економічні науки*. URL : http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2009/Economics/46422.doc.htm.
6. Патенко І.В., Пушкарь І.В. Особливості факторного аналізу виробничих запасів. *Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Запоріжжя, 18 квітня 2019 р. Запоріжжя, 2019. С. 200–202.
7. Мальчик М.В. Фінансовий аналіз: кредитно-модульний курс : навчальний посібник / за ред. М.В. Мальчик, С.Т. Бойко. Рівне, 2010. 236 с.
8. Міщук Г.Ю., Джигар Т.М., Шишкіна О.О. Економічний аналіз : навчальний посібник / за ред. Г.Ю. Міщук. Рівне : НУВГП, 2017. С. 82–85.
9. Сонько В.В. Бухгалтерський облік : навчальний посібник / за ред. В.В. Сонько. Тернопіль : Астон, 2015. 278 с.

10. Лежешкокова В.Г., Лавриненко А.В. Теоретико-методичні засади управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства – суб'єкта ЗЕД. *Ефективна економіка* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 29 грудня 2014 р. Київ, 2018. С. 114–119.

References:

1. *Rehulyarna informatsiya PAT «Zaporizhstal»*. *Ahentstvo z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy* [Regular information of PJSC «Zaporizhstal». Ukrainian Stock Market Infrastructure Development Agency] URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/21879>. (date of appeal:03.05.2020).
2. Andros S. V. *Analiz diyal'nosti pidpryyemstva: produktyvne vykorystannya vyrobnychyykh zapasiv* [Analiz diyal'nosti pidpryyemstva: productive vykorystannya virobnychih stocks]. *Economic News of NTUU "KPI"* URL: http://economy.kpi.ua/files/files/27_kpi_2008.pdf
3. Kindratska G. I., Kulinyak U.I. (2013) *Suchasni kryzovi yavyscha v ekonomitsi i problemy oblikovoho, kontrol'noho i analitychnoho zabezpechennya upravlinnya pidpryyemstvom* [Modern crisis phenomena in the economy and problems of accounting, control and analytical support of enterprise management] *Proceedings of the Problems of formation of methods of analysis of market and organization potential (Ukraine, Lutsk, June 27, 2013)* (eds. Gerasimchuk Z.V., Lutsk: RVV Lutsk National Technical University, pp. 68-69.
4. Gerasimchuk Z.V., Vakhovich I.M. (2004), *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. Lutsk: Nadstyr'ya. (in Ukrainian).
5. Yushko T.I. Odazhiu T.G. *Osoblyvosti analizu material'nykh zapasiv na pidpryyemstvakh promyslovosti* [Features of the analysis of inventories at industrial enterprises] *Proceedings of the conference "Scientific progress at the turn of the millennium"*. *Economic sciences*. URL: http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2009/Economics/46422.doc.htm
6. Patenko I.V., Pushkar I.V. (2019) *Osoblyvosti faktornoho analizu vyrobnychyykh zapasiv*. [Features of factor analysis of inventories] (PhD Thesis), Zaporizhzhia : Zaporizhzhya National University.
7. Malchuk M.V., Boyko S.T. (2010) *Finansovyy analiz: kredytno-modul'nyy kurs* [Financial analysis: module credit course] (in Ukrainian).
8. Mishchuk H.YU., Dzhyhar T.M., Shyshkina O.O. (2017) *Ekonomichnyy analiz* [Economic analysis] Рівне: НУВГП. (in Ukrainian).
9. Sonko V.V. (2015) *Bukhhalters'kyy oblik* [Accounting]. Ternopil: Aston. (in Ukrainian).
10. Lezhep'okova V.H., Lavrynenko A.V. (2014) *Teoretyko-metodychni zasady upravlinnya material'no-tekhnichnym zabezpechennym pidpryyemstva-sub'yekta ZED* [Theoretical and methodological principles of management of material and technical support of the enterprise subject of FEA] (Ukraine, Kyiv, 29.12.2014). pp. 114-119. Семченко В. В.

Семченко В. В.

Патенко И. В.

Запорожский национальный университет

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД

Резюме

Обеспеченность предприятия достаточным количеством производственных запасов и их рациональное использование являются одними из главных условий осуществления производственного процесса на предприятиях различных отраслей экономики, ведь все предприятия независимо от вида деятельности и методов осуществления хозяйственной деятельности используют производственные запасы. Эффективность использования запасов в основном определяется уровнем производства на предприятии, а именно его технико-экономическими и финансовыми показателями. В статье рассмотрены основные задачи, направления, этапы и показатели оценки эффективности использования производственных запасов на предприятиях. На основании данных финансовой отчетности ОАО «Запорожсталь» [1] проведен анализ структуры оборотных активов, оборачиваемости производственных запасов и анализ эффективности использования материальных ресурсов, выявлены резервы роста объема выпуска продукции. Предложены пути повышения эффективного использования производственных запасов на промышленном предприятии в рыночных условиях.

Ключевые слова: производственные запасы, материалоотдача, материалоемкость, продолжительность оборота, коэффициент загрузки, материальные ресурсы.

Somchenko Victoriia

Patenko Inna

Zaporizhzhya National University

PECULIARITIES OF ANALYSIS OF PRODUCTION STOCKS ON INDUSTRIAL ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Summary

Inventories occupy a dominant position in the material costs of enterprises, and their cost significantly affects the cost of production. In this regard, it is necessary to clearly organize the internal accounting and analysis of inventories in order to use them rationally and improve production efficiency. Inventory is an important economic and accounting category, an indispensable condition for the operation of any enterprise. They have a significant impact on the financial results of economic activity, since they occupy the largest share in the cost of the enterprise of most industries of various spheres of activity, ensuring the continuity, continuity and rhythm of economic activity of the enterprise, they guarantee its economic security. The article is devoted to the study of the peculiarities of inventory analysis at industrial enterprises. The article deals with the main tasks, directions, stages of the analysis and indicators of estimation of the efficiency of the use of inventories at the enterprises. Pointing to the importance of stocks in the current assets of enterprises, an analysis of the structure of current assets was conducted, based on the financial statements of «Zaporizhstal». We also conducted an analysis of inventory turnover to determine the duration of one turnover and to determine turnover rates and inventory loading. Since inventories occupy a dominant position in the structure of material costs of enterprises, it was advisable to conduct an analysis of the efficiency of material resources and determine the indicators of material efficiency, material consumption, the share of material costs in the cost of production. Also, through factor analysis, the reserves of growth in output were identified. The ways of increasing the effective use of production inventories at the enterprise in the modern conditions of increased competition are proposed. Effective organization of inventory analysis helps to identify the negative aspects in the process of providing the company with material resources and their rational use for production purposes. In turn, this will allow to identify reserves for reducing material costs and consequently reducing the cost of production.

Keywords: inventories, material output, material consumption, turnover, load factor, material resources.

РОЗДІЛ 9

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-21>

Білокурський Р. Р.

Верстяк А. В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АЛГОРИТМІВ МАШИННОГО НАВЧАННЯ В ЗАДАЧАХ З ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто основні підходи та специфіку формування інформаційного забезпечення моделей машинного навчання з учителем в економічних задачах. Досліджено головні етапи підготовки даних для моделювання. Встановлено та класифіковано джерела інформаційного забезпечення: неструктурована зовнішня інформація, неструктурована внутрішня інформація, структуровані датасети з розміченими даними машинного формату. Особливу увагу приділено порталам відкритих даних. Запропоновано підходи до роботи із сировою інформацією та очищення вхідної інформації. Детально проаналізовано класифікацію ознак наборів даних алгоритмів машинного навчання та особливості роботи з ними. Розглянуто методи попередньої обробки інформації: нормалізацію, відбір ознак, крос-валідацію, візуалізацію даних. **Ключові слова:** цифрова економіка, машинне навчання, інформаційне забезпечення, датасет, аналіз даних, ознака.

Постановка проблеми. Упровадження в процесі цифрового управління технологій блокчейну, математичного та модельного інструментарію Business Intelligence, Data Mining, Data Science, Machine Learning, Artificial Intelligence зумовлюють необхідність суттєвої зміни теоретичної бази та методології досліджень в економіці, зокрема щодо трактування закономірностей розвитку, процесів цілепокладання та обґрунтування рішень. За концепцією Big Data та новітньої аналітичної парадигми цифрової економіки змодельовані закономірності мають первинну форму регулярностей у даних та видобуваються з величезних обсягів переважно неструктурованої інформації, наприклад результатів транзакцій, дослідження профілів і траєкторій мережевої активності учасників ринків [1, с. 334]. Машинне навчання (Machine Learning) – одна з фундаментальних технологій цифрової економіки та Четвертої промислової революції, що базується на побудові алгоритмів, які здатні самонавчатися. Розрізняють три основних способи машинного навчання: навчання з учителем, навчання без учителя та навчання з підкріпленням. Навчання з учителем має найбільше застосування на практиці, але потребує добре підготовлених та розмічених даних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосування методів машинного навчання та інтелектуального аналізу даних в економічних системах здійснювали такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як І.В. Мірошніченко, К.Г. Івлієва [2], Н.В. Дунас, М.С. Білокриницька [3], які досліджували оцінювання кредитного ризику банківських установ методами машинного навчання; Susan Athey, Guido W. Imbens [4], Susan Athey [5], Р.В. Шамин [6] аналізували особливості використання алгоритмів машинного навчання в економіці; А. Kamilaris, F.X. Prenafeta-Boldu [7], X. Pham, M. Stack [8] досліджували аналіз даних в агропромисловому секторі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значний обсяг досліджень штучного інтелекту, машинного навчання та аналізу даних, що з'явилися у вітчизняних та закордонних наукових виданнях, вивчення специфіки їх застосування для вирішення проблем національної економіки є актуальним завданням. Зокрема, якщо алгоритми машинного навчання загалом незмінні для будь-якого об'єкта дослідження, то інформаційне забезпечення моделювання має свою специфіку. При цьому інформаційне забезпечення в задачах машинного навчання з учителем відіграє вирішальне значення, оскільки отримані закономірності на відміну від аналітичних підходів базуються на аналізі даних.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження та обґрунтування методик формування релевантного інформаційного забезпечення систем машинного навчання у моделях економічних явищ та процесів.

Виклад основного матеріалу. Інформаційне забезпечення разом із програмним, технічним, лінгвістичним, організаційним та документальним забезпеченням є базовим компонентом довільної системи обробки економічної інформації. У науковій літературі триває дискурс стосовно визначення поняття «інформаційне забезпечення», оскільки різні автори використовують різні підходи та точки зору стосовно дефініції «інформація»: філософський (універсальна субстанція, що пронизує усі сфери людської діяльності, слугує провідником знань та думок, інструментом спілкування, взаєморозуміння та співробітництва, утвердження стереотипів мислення та поведінки), кібернетичний (комунікація та зв'язок, у процесі якого усувається інформаційна ентропія) і навіть інтуїтивний (набір відомостей про навколишній світ). У широкому розумінні інформаційне забезпечення – це система організації збору, форматування, обробки та використання даних в інформаційних системах із використанням від-

повідного програмного забезпечення. У системах машинного навчання під інформаційним забезпеченням розуміють розмічені, добре структуровані набори табличних даних, які називаються датасетами. Рядки датасету називаються об'єктами, а стовпці – ознаками. Як правило, файли датасетів алгоритмів машинного навчання зберігаються у форматах CSV (comma-separated values), Parquet, Avro, Protobuf, що зручні для обробки відповідними мовами програмування (Python, R, C++, JavaScript, Java).

Існує два основних підходи до збору даних задач машинного навчання економічних систем: формування власної інформаційної бази з неструктурованої інформації та використання існуючих датасетів. При цьому важливо чітко розуміти бізнес-задачу, для якої буде реалізовуватися модель машинного навчання. Формування власної інформаційної бази може відбуватися як на основі офіційної статистики, так і з використанням різноманітних електронних датчиків та сенсорів технологічних процесів, систем анкетування та опитування, автоматичної онлайн-реєстрації даних у процесі замовлення та покупок в Інтернет-магазинах, парсингу вебсайтів, у тому числі і соціальних мереж. Парсинг соціальних мереж дає змогу визначити тренди та тенденції на ринку, провести сегментацію цільової аудиторії, відслідковувати настрої споживачів та їхню лояльність до бренду. Також добре зарекомендували себе сервіси на зразок Google Trends [9], який показує, як часто певний термін шукають по відношенню до загального обсягу пошукових запитів у різних регіонах світу і на різних мовах та Google Analytics [10] для отримання детальної аналітики аудиторії сайтів, стану індексування та оптимізації видимості у пошукових сервісах. Зауважимо, що аналіз більшої кількості джерел збільшує шанси на виявлення прихованих залежностей та кореляції в даних.

Важливим джерелом отримання інформаційного забезпечення є портали відкритих даних. Так, в Україні, відповідно до Закону «Про доступ до публічної інформації», було розроблено Єдиний державний вебпортал відкритих даних з електронною адресою data.gov.ua [11]. Станом на травень 2020 р. на сайті було представлено 30 960 наборів даних. Структура сайту дає змогу здійснювати пошук наборів даних за такими групами: будівництво, держава, екологія, економіка, земля, молодь і спорт, освіта та культура, охорона здоров'я, податки, сільське господарство, соціальний захист, стандарти, транспорт,

фінанси, юстиція. Також локальні портали даних упроваджують багато українських міст. Зокрема, лідерами є Харків, Львів, Дніпро, Дрогобич. На міжнародному рівні відкриті дані доступні на багатьох ресурсах. Зокрема, Європейський портал даних [12] містить понад 1 млн найрізноманітніших датасетів із 35 країн Європи, що згруповані у 85 каталогів; сайт Світового банку [13] – понад 20 тис наборів даних, що охоплюють економічні показники та індикатори; сайт Міжнародного валютного фонду [14] містить датасети про міжнародні фінанси, валютні резерви, показники боргу, інвестицій, інфляції, ціни на сировинних ринках; сайт газети Financial Times [15] зберігає набори даних у форматі часових рядів про світові фінансові ринки.

Разом із тим слід зауважити, що значна частина інформації з порталів відкритих даних не може без попередньої обробки використовуватися в алгоритмах машинного навчання. Це пов'язано з незручними форматами представлення даних (pdf, doc, rtf, jpg), які не дають змоги здійснювати обробку файлів.

Окрім зручного формату, набори даних повинні бути очищеними. Чистими є дані, що мають такі характеристики: використання уніфікованого формату для різних типів даних (дати, числа, валюти тощо), застосування єдиного типу даних у межах однієї ознаки, використання змінної NaN для значень, які пропущені, відсутність дублікатів значень об'єктів, відсутність порожніх рядків та стовпців, відсутність помилок та опісок. Для очистки даних використовують як вбудовані методи систем керування базами даних, так і власні розробки аналітиків.

Формалізовано ознакою є відображення $f: X \rightarrow D_f$, де D_f – множина допустимих значень ознаки. Якщо задані ознаки f_1, f_2, \dots, f_n , то вектор $x = (f_1(x), f_2(x), \dots, f_n(x))$ називається вектором ознак об'єкта $x \in X$. Під час попередньої обробки ознак необхідно звернути увагу на такі можливі проблеми:

- недостатня розмірність вибірки. Уведення в модель кожної нової ознаки вимагає збільшення розмірності вибірки на порядок, щоб уникнути проблеми недонавчання;
- розріджені набори даних, що характеризуються великою кількістю нульових значень;
- пошук та виявлення «аномалій» – ситуацій, коли ознака набуває абсолютно нетипового значення, що може сигналізувати про інший механізм її формування, наприклад шахрайські

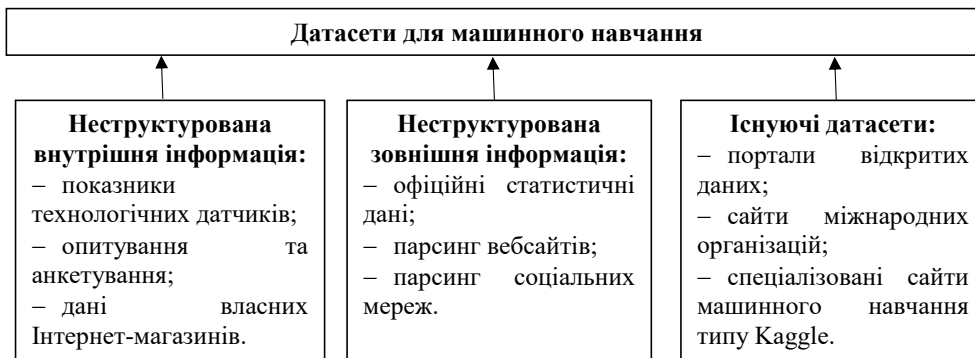


Рис. 1. Джерела інформаційного забезпечення алгоритмів машинного навчання

Джерело: авторська розробка

транзакції з банківськими картками, нетипові значення показників електронних датчиків, різка зміна поведінки у соціальних мережах;

- дублювання ознак, якщо набір даних формувався в результаті об'єднання кількох інформаційних джерел;

- незбалансованість даних, що трапляється, коли певне значення деякої ознаки зустрічається набагато частіше, ніж інші.

Розглянемо основні класи ознак у машинному навчанні, що визначаються виглядом множини допустимих значень D_f :

- бінарні ознаки $D_f = \{0, 1\}$. Прикладами бінарних ознак є повернення чи неповорнення кредитних коштів позичальником банку, здійснення чи нездійснення покупки клієнтом магазину, наявність чи відсутність знижки. Як правило, ознака приймає значення $\{1\}$ у позитивному варіанті та $\{0\}$ – у негативному;

- дійсні ознаки $D_f = R$. Приклади дійсних ознак: вартість товару, площа будинку, сума прибутку (збитку), кількість відвідувань вебсайту. Якщо для певного об'єкта значення пропущене (NaN), його рекомендовано замінити нулем або середнім арифметичним значенням ознаки за всіма полями;

- порядкові ознаки D_f – скінченна упорядкована множина. Рівні вищої освіти (початковий, бакалаврський, магістерський, докторський), розмір підприємства, категорії водійських прав є прикладами порядкових ознак;

- категоріальні (номінальні) ознаки D_f – неупорядкована множина. Прикладами таких ознак є поштові адреси, кольори, категорії товарів, жанр кінофільмів;

- текстові ознаки D_f – множина символів або слів. Для роботи з текстовими ознаками попередньо необхідно виконати операції токенизації (розбиття вихідного тексту на окремі абзаци, речення, слова), стеммізації (виділення коренів слів шляхом видалення префіксів, суфіксів, закінчень), лематизації (приведення до канонічної форми слова), видалення слів, які не мають змістовного навантаження (сполучники, прийменники, частки). Зокрема, робота з текстовими ознаками актуальна під час аналізу коментарів користувачів соціальних мереж та відгуків клієнтів сайтів електронної комерції;

- множиннозначні ознаки D_f – множина, елементами якої є інші множини.

Важливим етапом підготовки інформаційного забезпечення є нормалізація даних, що полягає у приведенні дійсних ознак до деякого заданого вузького діапазону значень (як правило $[-1, 1]$ або $[0, 1]$). Процедура нормалізації даних зумовлена тим, що значення ознак можуть змінюватися дуже сильно і відрізнятися на декілька порядків. Наприклад, вік клієнта банку та його річний дохід. Маючи різну природу походження, дані сильно відрізняються за абсолютними значеннями, що може призвести до неправильної роботи певних методів машинного навчання.

Для того щоб уникнути явища мультиколінеарності, необхідно відкинути «зайві» ознаки. Також це дасть змогу зменшити розмірність моделі, що

суттєво впливає на машинний час моделювання. Виділяють такі методи відбору ознак:

- методи фільтрації, які використовують теорію ймовірності та статистику для встановлення фільтрів і оцінюють ступінь кореляції кожної ознаки із цільовою змінною;

- обгорткові методи, що ґрунтуються на переборі усіх комбінацій ознак, до яких застосовують машинний алгоритм та кожного разу вимірюють якість його роботи. Такий підхід дає змогу добре підібрати ознаки, але вимагає значних апаратних ресурсів та часу виконання;

- методи регуляризації, які передбачають додавання додаткових обмежень, що штрафують модель за складність. Основними видами регуляризації є lasso (L_1 -регуляризація) та ridge (L_2 -регуляризація).

Методи регуляризації дають змогу зменшити проблему перенавчання моделей, яка полягає у тому, що алгоритм демонструє дуже добрі результати під час навчання на відомих розмічених даних та погані – на нових даних. Проте, загалом зменшуючи проблему перенавчання, регуляризація не дає відповіді на запитання про якість роботи моделі та відсоток помилок на нових наборах даних.

Найпростіший спосіб оцінки якості алгоритму машинного навчання полягає у розбитті датасету на дві частини. Перша з них – тренувальна, використовується для навчання алгоритму, а друга – тестова, для перевірки якості моделі, шляхом оцінки метрик якості. Такий підхід називається методом відкладеної вибірки. Як правило, тренувальна вибірка становить близько 70–80% даних, а тестова, відповідно, – 30–20%. При цьому важливо, щоб вибірка була добре «перемішаною» й однакової чи схожої об'єкти рівномірно розподілялися у тренувальній та тестовій вибірках. Винятком є часові ряди у задачах аналізу фінансових ринків, де тренувальна вибірка завжди складається з більш давніх даних, а тестова – з нових. Інакше ми будемо тренувати модель на даних «із майбутнього».

Метод відкладеної вибірки можна вдосконалити, розбиваючи датасет на k (на практиці k вибирають із множини $\{3, 4, \dots, 10\}$ залежно від розміру вибірки) однакових за розмірами блоків. Далі кожен із блоків використовують як тестовий, а інші – як тренувальну вибірку. Таким чином, знаходячи середнє арифметичне k варіантів якості алгоритму, отримуємо кінцевий результат. Такий підхід називається крос-валідацією.

Заключним етапом підготовки інформаційного забезпечення може бути візуалізація даних, яка забезпечує графічне відображення даних у вигляді графіків, діаграм, дашбордів.

Висновки і пропозиції. Необхідність фундаментального підходу до формування інформаційного забезпечення алгоритмів машинного моделювання зумовлена критичною важливістю даних для коректної роботи моделей. Без попередньої підготовки інформації, очистки та структуризації даних, інженерії ознак неможливе застосування методів штучного інтелекту, а саме машинного навчання з учителем. Запропоновані підходи до роботи із сировою інформацією дають змогу здійснювати побудову якісних датасетів для практичного використання в економіці.

Список використаних джерел:

1. Вітлінський В.В., Катуніна О.С. Методологічні аспекти моделювання розвитку та життєздатності систем і контрагентів цифрової економіки. *Проблеми економіки*. 2018. № 1. С. 333–341.
2. Мірошніченко І.В., Івлієва К.Г. Оцінювання кредитного ризику методами машинного навчання. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7513> (дата звернення: 01.06.2020).
3. Дунас Н.В., Білокриницька М.С. Впровадження системи кредитного скорингу українськими банками для споживчого кредитування. *Приазовський економічний вісник*. 2019. № 5(16). С. 263–269.
4. Susan Athey, Guido W. Imbens. Machine Learning Methods That Economists Should Know About. *The Annual Review of Economics*. 2019. № 11. P. 685–725.
5. Susan Athey. The Impact of Machine Learning on Economics. A chapter in *The Economics of Artificial Intelligence : An Agenda*, 2018. P. 507–547.
6. Шамин Р.В. Машинное обучение в задачах экономики. Москва : Грин Принт, 2019. 140 с.
7. Kamilaris A., Prenafeta-Boldu F.X. Deep learning in agriculture: A survey. *Comput. Electron. Agric.* 2018. № 147. P. 70–90.
8. Pham X., Stack M. How data analytics is transforming agriculture. *Bus. Horiz.* 2018. № 61. P. 125–133.
9. Google Trends. URL : <https://trends.google.com> (дата звернення: 01.06.2020).
10. Google Analytics. URL : <https://analytics.google.com> (дата звернення: 01.06.2020).
11. Єдиний державний вебпортал відкритих даних. URL : <https://data.gov.ua> (дата звернення: 01.06.2020).
12. Європейський портал даних. URL : <https://www.europeandataportal.eu> (дата звернення: 01.06.2020).
13. Сайт відкритих даних Світового банку. URL : <https://data.worldbank.org> (дата звернення: 01.06.2020).
14. Сайт даних Міжнародного валютного фонду. URL : <https://www.imf.org/en/Data> (дата звернення: 01.06.2020).
15. Сайт ринкових даних Financial Times. URL : <https://markets.ft.com/data> (дата звернення: 01.06.2020).

References:

1. Vitlinskyi V.V., Katunina O.S. (2018). Metodolohichni aspekty modeliuvannya rozvytku ta zhyttiezdatnosti system i kontrahentiv tsyvrovoi ekonomiky. [Methodological aspects of modeling the development and viability of systems and counterparties of the digital economy]. *Problemy ekonomiky*, no. 1. pp. 333–341.
2. Miroshnychenko I.V., Ivliieva K.H. (2019). Otsiniuvannya kredytnoho ryzyku metodamy mashynnoho navchannia [Credit risk assessment by machine learning methods]. *Efektynna ekonomika*, no. 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7513> (accessed 1 June 2020).
3. Dunas N.V., Bilokrynytska M.S. (2019) Vprovadzhennia systemy kredytnoho skorynhu ukrainskymy bankamy dlia spozhyvchoho kredyтування [Introduction of a credit scoring system by Ukrainian banks for consumer lending]. *Prirazovskiy ekonomichnyi visnyk*, no. 5(16). pp. 263–269.
4. Susan Athey, Guido W. Imbens. (2019) Machine Learning Methods That Economists Should Know About. *The Annual Review of Economics*, no. 11. pp. 685–725.
5. Susan Athey. (2018) The Impact of Machine Learning on Economics. A chapter in *The Economics of Artificial Intelligence: An Agenda*, pp. 507–547.
6. Shamyin R.V. (2019) Mashynnoe obuchenye v zadachakh ekonomyy [Machine Learning in Economics]. «Hryn Prynt», 140 p.
7. Kamilaris, A.; Prenafeta-Boldu, F.X. (2018) Deep learning in agriculture: A survey. *Comput. Electron. Agric.* no. 147, pp. 70–90.
8. Pham, X.; Stack, M. (2018) How data analytics is transforming agriculture. *Bus. Horiz.* no 61, pp. 125–133.
9. Google Trends. URL: <https://trends.google.com> (accessed 1 June 2020).
10. Google Analytics. URL: <https://analytics.google.com> (accessed 1 June 2020).
11. Iedynyi derzhavnyi vebportal vidkrytykh danykh [The only state open data web portal]. URL: <https://data.gov.ua> (accessed 1 June 2020).
12. European Data Portal. URL: <https://www.europeandataportal.eu> (accessed 1 June 2020).
13. World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org> (accessed 1 June 2020).
14. International Monetary Fund Data. URL: <https://www.imf.org/en/Data> (accessed 1 June 2020).
15. Markets Data Financial Times. URL: <https://markets.ft.com/data> (accessed 1 June 2020).

Белоскурский Р. Р.**Верстяк А. В.**

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АЛГОРИТМОВ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ В ЗАДАЧАХ ПО ЭКОНОМИКЕ**Резюме**

В статье рассмотрены основные подходы и специфика формирования информационного обеспечения моделей машинного обучения с учителем в экономических задачах. Исследованы основные этапы подготовки данных для моделирования. Установлены и классифицированы источники информационного обеспечения: неструктурированная внешняя информация, структурирована внутренняя информация, структурированные датасеты с размеченными данными в машиночитаемом формате. Особое внимание уделено порталам открытых данных. Предложены подходы к работе с сырой информацией и очистке входящей информации. Детально проанализирована классификация признаков наборов данных алгоритмов машинного обучения и особенности работы с ними. Рассмотрены методы предварительной обработки информации: нормализация, отбор признаков, кросс-валидация, визуализация данных.

Ключевые слова: цифровая экономика, машинное обучение, информационное обеспечение, датасет, анализ данных, признак.

Biloskursky Ruslan

Verstiak Andrii

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

SPECIAL ASPECTS OF CREATION OF INFORMATION SUPPORT OF MACHINE LEARNING ALGORITHMS IN ECONOMIC PROBLEMS

Summary

Information support in supervised machine learning tasks is important because the obtained patterns are based on data analysis in contrast to analytical approaches. The main approaches and specifics of the creation of information support of supervised machine learning models in economic problems are considered in the article. The main stages of data preparation for modeling are investigated. Sources of information support are established and classified. There are unstructured external information, unstructured internal information, structured datasets with marked data. The creation of the information base can take place on the basis of official statistics, with the use of various electronic sensors and sensors of technological processes, questionnaire and survey systems, automatic online registration of data in the process of ordering and shopping in online stores, parsing websites, including social networks. Special attention is paid to open data portals. Ukrainian, European and World open data portals were analyzed. Approaches to work with raw information and problems of clearing input information are offered. Pure data has certain characteristics of quality. For pure data features include a uniform format for different data types, single data type within a single attribute, the NaN variable for missing values, no duplicate object values, no empty rows and columns, no errors and omissions. For data cleaning, both built-in methods of database management systems and analysts' own developments are used. The classification of features of datasets of machine learning algorithms are analyzed in detail. When pre-processing the features, it is necessary to pay attention to the following possible problems: insufficient sample size, sparse datasets, characterized by a large number of zero values, search and detection of anomalies, data imbalance. The tools of reducing the dimensionality of machine learning models are investigated. Normalization, selection of features, cross-validation, data visualization methods of pre-processing of information are considered in the article.

Keywords: digital economy, machine learning, information support, dataset, data analysis, feature.

УДК 519.876.3

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-22>

Ющенко Н. Л.

Хмельницький національний університет

МЕТОДИ МЕРЕЖЕВОГО АНАЛІЗУ СТАБІЛЬНОГО ТЕПЛОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА РІВНІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Стаття присвячена систематизації, аналізу змісту та застосувань сітєвих методів планування та управління, за допомогою яких можна визначати резерви часу, раціонально й збалансовано розподіляти ресурси в межах комплексу взаємопов'язаних робіт, а також аспектам класифікації систем сітєвого планування й управління залежно від організаційної структури, за характером функціонування, за характером моделей, що в них використовуються, а також залежно від технічних засобів, що використовуються. Пропонується адаптувати методи теорії графів і детерміновані та ймовірнісні сітєві моделі з урахуванням часу, вартості й ресурсів до практики планування модернізації та реконструкції, а також управління ними, заміни технологічного обладнання теплових пунктів і теплових мереж підприємств теплоенергетики. Запропоновано способи управління на базі застосування інформаційних, інноваційних, програмних технологій. Пропоновані методи можуть застосовуватися в процесі розроблення заходів, націлених на підвищення рівня енергоефективності, що передбачають активізацію інноваційних процесів, більш повну реалізацію соціального й економічного потенціалу суб'єктів господарської діяльності та органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: децентралізація, енергоефективність, класифікація, методи й моделі управління проектами, теплопостачання.

Постановка проблеми. Енергетична безпека як невід'ємна складова частина національної безпеки України передбачає досягнення стану екологічно безпечного, економічно ефективного, технічно надійного та стабільного забезпечення енергетичними ресурсами економіки й соціальної сфери держави. Енергетична безпека – це спроможність держави ефективно використовувати власну паливно-енергетичну базу, здійснювати диверсифікацію джерел і шляхів постачання в країну енергоносіїв для населення та забезпечувати функціонування національної економіки в режимі звичайного, надзвичайного та стану війни, попереджувати стрімкі цінові коливання на паливно-енергетичні ресурси або створювати умови для

безболісної адаптації національної економіки до нових цін на ці ресурси на світових ринках [1].

Недостатні обсяги робіт із запровадження нетрадиційних видів енергетики на основі відновлюваних джерел [2] та з технічного переоснащення, реконструкції енергетичного комплексу України, зношеність наявного технологічного обладнання, збільшення аварійності об'єктів призводять до порушення стабільності теплопостачання населення й підприємств від централізованих джерел, перевитрат енергосировинних ресурсів і зростання техногенного навантаження на довкілля, втрат енергії в теплових мережах та обумовлює потребу в раціональних рішеннях із залученням значних обсягів інвестицій у модерні-

зацію та розвиток паливно-енергетичної системи, вжиття заходів з ефективного виробництва, транспортування й споживання енергоносіїв для підтримки та збільшення конкурентоспроможності за рахунок скорочення енергоємності валового внутрішнього продукту до рівня провідних країн Європи, а також для забезпечення безперервного та стабільного функціонування галузі.

Застосування сіткових методів планування й управління, коли йдеться про велику кількість взаємопов'язаних робіт, що мають виконуватись у суворій технологічній послідовності, потребують встановлення термінів і контролю для досягнення певної мети, дасть змогу підвищити ефективність регулювання виконання істотних за обсягами, вартістю й часом робіт, управління проектами із заміни, модернізації пунктів генерування й мереж транспортування пару, гарячої води та кондиційованого повітря.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий доробок Я. Сибаль, І. Іваницького, З. Кадока [3], В. Сохань [4], П. Лазановського [5] та інших дослідників присвячений застосуванню методу планування мереж та управління ними в різних видах економічної діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте є практично значущим і потребує розроблення завдання моделювання на базі теорії графів та аналізу мереж системи технічної модернізації та технологічного оновлення об'єктів теплоенергетики задля підвищення енергетичної ефективності енергоспоживаючого обладнання, зниження рівня втрат енергоресурсів у мережах постачання, зниження питомих витрат на одиницю виробленої продукції (генерованої одиниці енергії) та підвищення ефективності кінцевого енергоспоживання.

Мета статті. Головною метою роботи є систематизація та аналіз сіткових методів планування у управління, актуальних у регулюванні ресурсів і витрат під час модернізації комунальної інфраструктури, зокрема, міських тепломереж територіальних громад в умовах децентралізації.

Виклад основного матеріалу. Опалення житлового сектору, де втрачається близько 60% енергії, є однією з головних проблем у сфері енергозбереження в Україні на макроекономічному рівні. Зниження витрат під час виробництва, передачі та розподілу теплової енергії, що має позначитися на розмірі тарифів на теплову енергію, є одним з основних напрямів розвитку теплової енергетики, передбачених оновленою Енергетичною стратегією України [6].

Сприяння розвитку місцевих енергетичних ініціатив, малого та середнього підприємництва в енергетичній сфері та енергетичних кооперативів, генерації та постачання, зокрема, теплової енергії з урахуванням регіональних особливостей, розвитку розподіленої генерації передбачені Енер-

гетичною стратегією України [7]. Формування місцевих систем теплопостачання на основі економічно обґрунтованого врахування потенціалу місцевих видів палива, логістики постачання, регіональної та загальнодержавної енергетичної інфраструктури, а також підвищення ефективності діючих систем централізованого теплопостачання (табл. 1) має відбутися на другому етапі впровадження енергетичної стратегії «Оптимізація та інноваційний розвиток енергетичної інфраструктури (до 2025 року)» [7], орієнтованому на роботу в умовах нового ринкового середовища та фактичної інтеграції об'єднаної енергетичної системи України з енергосистемою Європи, що суттєво вплине на обґрунтування вибору об'єктів для реконструкції або нового будівництва в енергетичній сфері та на підвищення енергоефективності.

Завданнями цього етапу є запровадження механізмів залучення інвестицій для реалізації програми заміщення потужностей, що мають бути виведені з експлуатації, новою енергетичною інфраструктурою; підвищення рівня корпоративного управління суб'єктів господарювання та їх спроможності використовувати доступні інструменти внутрішнього та зовнішнього ринків капіталу й ресурсів енергетичного ринку України.

Методи сіткового планування й управління (СПУ) застосовуються для розв'язування задач упорядкування та координації, змістом яких є планування складних комплексів робіт та управління ними. Комплексом робіт називають певну сукупність послідовно й паралельно виконуваних робіт, спрямованих на досягнення намічених цілей. Комплекси робіт, які є об'єктами СПУ, мають такі властивості.

1) Роботи, що входять в комплекс, взаємно обумовлюють одна одну, тобто одні роботи не можуть бути розпочаті раніше, ніж будуть завершені деякі інші роботи.

2) В певних інтервалах часу окремі роботи можна починати й завершувати незалежно одна від одної (за наявності відповідних ресурсів).

3) Існують одна або кілька цілей функціонування комплексу робіт.

Прикладами таких комплексів робіт і, відповідно, сфер застосування СПУ можуть бути будівництво або реконструкція великих промислових і цивільних об'єктів, капітальний ремонт складного обладнання й машин, підготовка та освоєння виробництва нових видів продукції, організація науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, матеріально-технічне постачання великих підприємств, розроблення техпромфінплану підприємства.

Методи СПУ є системою, що поєднує розрахункові методи, організаційні заходи й прийом контролю, спрямовані на розроблення та оптимізацію плану виконання комплексу робіт, оперативне управління ним та систематичний

Таблиця 1

Динаміка ключових показників підвищення ефективності та надійності роботи енергетичної системи України

Опис ключового показника ефективності	Значення показника в році				
	2015	2020	2025	2030	2035
Питомі витрати під час виробництва тепла котельнями, кг у. п./Гкал	165	160	155	150	145
Частка втрат у тепломережах, %	>20	<17	<13	<11	<10
Тепломережі у аварійному стані, %	>20	<18,6	<4,4	<3	<1

Джерело: витяг із додатку 1 до Енергетичної стратегії України на період до 2035 року [7]

Класифікація систем СПУ за характером моделей

Ознака	Моделі системи СПУ
Склад і характер інформації, яка міститься в моделі	Детерміновані та ймовірнісні
Кількість технологічно незалежних комплексів робіт	Односітьові та багатосітьові
Кількість самостійних результатів	Одноцільові та багатоцільові
Склад параметрів управління	З урахуванням часу, вартості, ресурсів

Джерело: розроблено автором на основі джерела [8]

контроль за його ходом. Відмінною рисою СПУ є представлення планів робіт у вигляді сітьових графіків (схем). Сітьовий графік – це графічна модель виконання комплексу робіт, що відображає взаємозв'язок між окремими роботами, їх параметри та послідовність виконання.

Повна характеристика комплексу робіт міститься в сітьовій моделі. В такій моделі має бути відображена вся інформація про комплекс, зокрема про мету його функціонування, склад і порядок виконання робіт, умови, за яких воно можливе.

Завдяки системному підходу СПУ забезпечує істотне підвищення якості планування й, зокрема, встановлення найбільш доцільної послідовності та термінів виконання робіт, раціональний розподіл та використання матеріальних і трудових ресурсів, можливість гнучкого оперативного управління процесом.

Сітьові методи використовуються для вирішення не тільки часткових завдань, але й систем СПУ. Система СПУ – це система організаційного управління, що реалізує функції планування комплексу робіт та управління ним на основі побудови, аналізу та оптимізації сітьових моделей. Основним методом розв'язування задач планування й управління в межах системи СПУ є метод СПУ, що не виключає застосування для вирішення окремих завдань інших економіко-математичних методів.

Системи СПУ дають змогу використовувати для збирання та зберігання інформації, її опрацювання й отримання розв'язків технічні засоби та ЕОМ. Автоматизовані системи СПУ є складовими елементами АСУ.

Системи СПУ класифікуються за кількома ознаками [8]. Залежно від організаційної структури розрізняють міжвідомчі та внутрішньовідомчі системи. За характером функціонування їх поділяють на системи одиначної дії, що розробляються для унікальних (одноразових) комплексів робіт, і постійної дії, призначені для постійно діючого управління комплексом робіт. Системи

СПУ класифікуються також за характером моделей, що використовуються (табл. 2).

Залежно від технічних засобів, що використовуються, розрізняються системи малого масштабу, що не потребують застосування ЕОМ і технічних засобів для збирання та передавання інформації (ТЗП); середнього масштабу, в яких використовуються ЕОМ, але немає необхідності в ТЗП; великого масштабу, що потребують ЕОМ і ТЗП (автоматизовані системи СПУ).

Структура систем СПУ й методика її розроблення наведені, наприклад, у джерелі [9]. Зокрема, метод сітьового планування й управління включає чотири етапи, такі як побудова сітьового графіка й моделі системи, що розробляється; розрахунок параметрів сітьового графіка; аналіз та оптимізація сітьової моделі; управління об'єктом за допомогою сітьового графіка [10; 11].

Висновки і пропозиції. Поширення європейських енергетичних стандартів на українське законодавство здатне істотно підвищити опірність України спробам політизувати міждержавні відносини у сфері енергетики, а долучення до загальноєвропейського ринку – лібералізувати та демонополізувати внутрішні енергетичні ринки, зробити їх більш прозорими та конкурентоспроможними. Трансформація та інтеграція ринків можлива тільки за умови, коли одним із головних об'єктів стане споживач, як того вимагає ціл'я 7 програмної всеохоплюючої резолюції Організації Об'єднаних Націй 2015 року «Перетворення нашого світу: Порядок денний в області сталого розвитку на період до 2030 року». Стратегічним завданням є виведення держави на рівень максимальної енергетичної незалежності. При цьому до 2025 року одним з пріоритетних фокусів має бути енергозбереження.

Під час формування управлінського інструментарію необхідно враховувати використання економіко-математичних методів, апарат інформаційних технологій, методи планування, нормативно-правову базу, що сприятиме прискоренню інноваційного процесу загалом.

Список використаних джерел:

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 липня 2013 року № 1071-р. База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13> (дата звернення: 19.02.2020).
2. Гнедіна К., Петраков Я., Ющенко Н. Тенденції розвитку альтернативної енергетики в Україні в контексті модернізації енергетичних ринків. *Управління розвитком*. 2017. № 3–4 (189–190). С. 35–47.
3. Сибаль Я., Іваницький І., Кадюк З. Сітькові методи планування та управління в оптимізації виробництва продукції. *Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія «Економіка АПК»*. 2014. № 21 (1). С. 322–326.
4. Сохань В. Сітьові моделі оперативного управління проектами в дорожньому будівництві. *Вісник Національного транспортного університету. Серія «Технічні науки»*. 2015. Вип. 1 (31). С. 499–507. URL: http://publications.ntu.edu.ua/visnyk/31_1_tech_2015/499-507.pdf (дата звернення: 05.04.2019).
5. Лазановський П. Використання методу мережевого планування в операційному управлінні виробництвом книжково-журнальної продукції. *Наукові записки. Економічні науки*. 2016. № 2 (53). С. 205–212.
6. Про схвалення концепції Енергетичної стратегії України на період до 2035 року : Проект Розпорядження Кабінету Міністрів України. URL: mre.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?jsessionid=AD08EE061406F1E3F3605ABE4B949A3A.app1?art_id=245068707 (дата звернення: 19.02.2020).
7. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 року № 605-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-r> (дата звернення: 19.02.2020).

8. Филлипс Д., Гарсиа-Диас А. Методы анализа сетей / пер. с англ. Е. Коваленко, М. Фуругяна ; под ред. Б. Сушкова. Москва : Мир, 1984. 496 с.
9. Основные положения по разработке и применению систем СПУ. Москва : Экономика, 1974.
10. Ющенко Н. Математичні моделі визначення резерву часу для збалансованого розподілу трудових, матеріальних і фінансових ресурсів при модернізації комунальної теплоенергетики України. *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 2. С. 16–25. URL: <http://nvp.stu.cn.ua/ru/component/k2/item/489-yuschenko-n-l-matematichni-modeli-viznachennya-rezervu-chasu-dlya-zbalansovanogo-rozpodilu-trudovih-materialnih-i-finansovih-resursiv-pri-modernizatsiyi-komunalnoyi-teploenergetiki-ukrayini.html> (дата звернення: 19.02.2020).
11. Ющенко Н. Економіко-математичний інструментарій вирішення завдань розподілу і використання ресурсів, необхідних для модернізації теплоенергетики України. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 2 (13). С. 404–407. URL: <http://rev.kpu.zp.ua/vypusk-13> (дата звернення: 19.02.2020).

References:

1. Energy'chna strategiya Ukrayiny' na period do 2030 r. [Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2030] : Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny' vid 24.07.2013 № 1071-r – Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 24.07.2013 № 1071-r. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13>.
2. Gnedina, K., Petrakov, Ya. & Yushhenko, N. (2017). Tendenciyi rozvytku al'ternatyvnoyi energy'ky' v Ukrayini v konteksti modernizatsiyi energy'chny'x ry'nkiv [Trends in the development of alternative energy in Ukraine in the context of modernization of energy markets]. *Upravlinnya rozvytkom – Development management*, no. 3–4 (189–190), pp. 35–47 (in Ukrainian).
3. Sybal', Ya., Ivanyts'kyu, I. & Kadyuk, Z. (2014). Sitkovi metody planuvannya ta upravlinnya v optymizatsiyi vyrobnytstva produktsiyi [Network methods of planning and management in production optimization]. *Visnyk L'viv's'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika APK – Visnyk of Lviv National Agrarian University. Series: Economy of agroindustrial complex*, no. 21 (1), pp. 322–326 (in Ukrainian).
4. Sokhan', V. (2015). Sit'ovi modeli operatyvnoho upravlinnya proektamy v dorozhn'omu budivnytstvi [Network models of operational management of projects in road construction]. *Visnik Nacional'nogo transportnogo universitetu. Seriya "Tekhnichni nauki" – Bulletin of the National Transport University. Series "Technical Sciences"*, no. 1 (31), pp. 499–507. Retrieved from: http://publications.ntu.edu.ua/visnyk/31_1_tech_2015/499-507.pdf.
5. Lazanov's'kyu, P. (2016). Vykorystannya metodu merezhevoho planuvannya v operatsiyynomu upravlinni vyrobnytstvom knyzhkovo-zhurnal'noyi produktsiyi [The use of network planning in the operational management of the production of book-magazine products]. *Naukovi zapysky. Ekonomichni nauky – Scientific notes. Economic Sciences*, no. 2 (53), pp. 205–212 (in Ukrainian).
6. Pro skhvalennya kontseptsiyi Enerhetychnoyi stratehii Ukrayiny na period do 2035 roku : Proekt Rozporyadzhennya Kabinetu ministriv Ukrayiny [On approval of the concept of the Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2035 : Draft Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine]. Retrieved from: mpe.kmu.go.ua/minugol/control/uk/publish/article?jsessionid=AD08EE061406F1E3F3605ABE4B949A3A.app1?art_id=245068707.
7. Energy'chna strategiya Ukrayiny' na period do 2035 roku "Bezpeka, energoefektyvnist', konkurentospromozhnist'" [Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2035 "Security, Energy Efficiency, Competitiveness"] : Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny' № 605-r vid 18.08.2017 roku – Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine № 605-r dated 18.08.2017. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-p>.
8. Fyllyps, D. & Harsya-Dyas, A. (1984). Metody' analiza setey [Network Analysis Methods] (Kovalenko, E. & Furuhyana, M., trans.; B. Sushkova, ed). Moscow : Peace (in Russian).
9. Osnovny'e polozheny'a po razrobotke y' pry'meneny'yu sy'stem SPU [The main provisions for the development and application of SPU systems]. Moscow : Economics, 1974 (in Russian).
10. Yushchenko, N. (2016). Matematychni modeli vyznachennya rezervu chasu dlya zbalansovanoho rozpodilu trudovykh, material'nykh i finansovykh resursiv pry modernizatsiyi komunal'noyi teploenerhetyky Ukrayiny [Mathematical models to determine the reserve time a balanced distribution of manpower, material and financial resources for modernization of municipal power system of Ukraine]. *Naukovyy visnyk Polissya – Scientific Bulletin of Polissia*, no. 2 (6), pp. 16–25. Retrieved from: <http://nvp.stu.cn.ua/ru/component/k2/item/489-yuschenko-n-l-matematichni-modeli-viznachennya-rezervu-chasu-dlya-zbalansovanogo-rozpodilu-trudovih-materialnih-i-finansovih-resursiv-pri-modernizatsiyi-komunalnoyi-teploenergetiki-ukrayini.html>.
11. Yushchenko, N. (2017). Informatsiyi tekhnolohiyi, shcho realizovuyut' modeli ta metody analizu v protsesi pryynyattya rishen' shchodo resursiv i vytrat pry modernizatsiyi teploenerhetyky v Ukrayini [Information technologies implementing models and methods of analysis in the decision making process concerning resources and costs during the modernization of heat and power engineering in Ukraine]. *Matematychni ta imitatsiyne modelyuvannya system. MODS '2017 : tezy dopovidey Dvanadtsyatoyi mizhnarodnoyi nauk.-prakt. konf. – Mathematical and simulation modeling of systems. MODIS '2017: theses of the reports of the Twelfth International Science Pract. Conf. Chernihiv : ChNTU* (in Ukrainian).

Ющенко Н. Л.

Хмельницький національний університет

МЕТОДЫ СЕТЕВОГО АНАЛИЗА СТАБИЛЬНОГО ТЕПЛООБЕСПЕЧЕНИЯ НА УРОВНЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН

Резюме

Статья посвящена систематизации, анализу содержания и применений сетевых методов планирования и управления, при помощи которых можно определять резервы времени, рационально и сбалансировано распределять ресурсы в пределах комплекса взаимосвязанных работ, а также аспектам классификации систем сетевого планирования и управления зависимо от организационной структуры, по характеру функционирования, по характеру моделей, которые в них используются, а также в зависимости от технических средств, которые используются. Предлагается адаптировать методы теории графов и детерминированные и вероятностные сетевые модели с учетом времени, стоимости и ресурсов к практике планирования модернизации и реконструкции, а также управления ими, замены технологического оборудования тепловых пунктов и тепловых сетей предприятий теплоэнергетики. Предложены способы управления на базе применения информационных, инновационных, программных технологий. Предлагаемые методы могут применяться в процессе разработки мер, направленных на повышение уровня энергоэффективности, предусматривающих активизацию инновационных процессов, более полную реализацию социального и экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности и органов местного самоуправления.

Ключевые слова: децентрализация, энергоэффективность, классификация, методы и модели управления проектами, теплоснабжение.

Yushchenko Nadiia

Khmelnytskyi National University

METHODS OF NETWORK ANALYSIS OF STABLE HEAT SUPPLY AT THE LEVEL OF TERRITORIAL COMMUNITIES

Summary

The insufficient volume of work on the introduction of non-traditional types of energy based on renewable sources, as well as reconstruction, technical re-equipment of the energy complex of Ukraine, the deterioration of existing technological equipment, an increase in the accident rate of facilities lead to a violation of the stability of the heat supply to the population and enterprises from centralized sources, an excessive consumption of raw materials and an increase in technogenic environmental pressure, energy losses in heating networks and necessitates rational solutions involving significant investments in the modernization and development of the fuel and energy system, the implementation of measures for the efficient production, transportation and consumption of energy to maintain and increase competitiveness by reducing the energy intensity of GDP to the level of leading European countries, as well as to ensure continuous and stable functioning of the industry. Despite the scientific publications of I. Ivanitsky, Z. Kadyuk, P. Lazanovsky, Y. Sibal, V. Sokhan and other researchers on the application of the method of planning and managing networks in various types of economic activity, from a practical point of view, the modeling problem is significant and requires development based on graph theory and analysis of networks of the system of technical modernization and technological updating of heat power facilities in order to increase the energy efficiency of energy-consuming equipment, reduce energy losses in the supply networks, reduce unit costs for a unit of output (generated energy unit) and increase the efficiency of final energy consumption. The article is devoted to the systematization, analysis of the essence and applications of network planning and management methods, with which you can determine the time reserves, rationally and balanced distribute resources within a complex of interrelated work. As well as aspects of the classification of network planning and management systems, depending on the organizational structure, on the nature of functioning, the models used and depending on the technical means used. It is proposed to adapt graph theory methods, deterministic and probabilistic network models taking into account time, cost and resources to the practice of planning and managing the modernization, reconstruction and replacement of technological equipment of heating units and heating networks of enterprises in the heat power industry. The article suggests management methods based on the use of information, innovative, software technologies. The proposed methods can be used in the process of developing measures aimed at improving energy efficiency, providing for the activation of innovative processes, a more complete realization of the social and economic potential of business entities and local governments.

Keywords: decentralization, energy efficiency, classification, project management methods and models, heat supply.

НАШІ АВТОРИ

1. **Бабенко Крістіна Євгеніївна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, завідувачка кафедри менеджменту Української інженерно-педагогічної академії
2. **Баран Ростислав Ярославович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки маркетингу і менеджменту Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету
3. **Білокурський Руслан Романович** – доктор економічних наук, доцент кафедри економіко-математичного моделювання, декан економічного факультету Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
4. **Білоус Костянтин Ігорович** – аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету
5. **Бондарчук Юлія Андріївна** – кандидат філологічних наук, доцент, завідувач кафедри іноземних мов Київського національного університету технологій та дизайну
6. **Борисполець Ангеліна Валентинівна** – магістр, Донбаська державна машинобудівна академія
7. **Борсук Юрій Володимирович** – магістр, старший лаборант кафедри економічної і соціальної географії Львівського національного університету імені Івана Франка
8. **Бражнікова Тетяна Миколаївна** – студентка Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського
9. **Вергун Антоніна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів на фінансово-економічній безпеки Київського національного університету технологій та дизайну
10. **Верстяк Андрій Васильович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіко-математичного моделювання Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
11. **Вишневський Олександр Сергійович** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту економіки промисловості Національної академії наук України
12. **Горбунова Юлія Романівна** – студентка кафедри фінансів, банківської справи та страхування Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
13. **Гриза Анатолій Сергійович** – аспірант кафедри обліку і аудиту Одеської національної академії харчових технологій
14. **Данько Владислав Віталійович** – здобувач, Херсонський державний університет
15. **Добош Ангеліна Владиславівна** – студентка Ужгородського національного університету
16. **Дроботя Яна Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та кредиту Полтавська державна аграрна академія
17. **Дрожжин Дмитро Юрійович** – кандидат наук з державного управління, доцент, доцент кафедри публічного управління менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету імені В. І. Даля
18. **Єсіна Валерія Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
19. **Король Марина Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету
20. **Кузик Степан Петрович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної і соціальної географії Львівського національного університету імені Івана Франка
21. **Макаренко Сергій Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету
22. **Миськів Галина Василівна** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та обліку Львівського державного університету внутрішніх справ
23. **Молдован Олексій Олександрович** – кандидат економічних наук, докторант відділу фінансової політики Національного інституту стратегічних досліджень
24. **Моргачов Ілля Вікторович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри публічного управління менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету імені В. І. Даля
25. **Налбандян Ніколай Арменович** – аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
26. **Новік Ганна Миколаївна** – магістр, Донбаська державна машинобудівна академія
27. **Патенко Інна Вадимівна** – студентка Запорізького національного університету
28. **Почтовюк Андрій Борисович** – доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки і управління Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
29. **Романчукевич Мар'яна Йосипівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки маркетингу і менеджменту Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету
30. **Рудаченко Ольга Олександрівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
31. **Семенча Ілона Євгенівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

32. **Сьомченко Вікторія Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, викладач кафедри обліку та оподаткування Запорізького національного університету
33. **Тараруєв Юрій Олександрович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
34. **Ткаченко Наталія Ернстівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри публічного управління менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету імені В. І. Даля
35. **Тюхтенко Наталія Анатоліївна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту і адміністрування, проректор з навчальної та науково-педагогічної роботи Херсонського державного університету
36. **Холявко Наталія Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент Чернігівського національного технологічного університету
37. **Чапляк Наталія Ігорівна** – кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів та обліку Львівського державного університету внутрішніх справ
38. **Шевченко Олена Олександрівна** – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Донбаська державна машинобудівна академія
39. **Ющенко Надія Леонідівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці Хмельницького національного університету

Наукове видання

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Електронна сторінка видання: www.visnyk-onu.od.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 16,74.
Підписано до друку 30.06.2020 р. Замов. № 0720/185. Наклад 100 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
65101, Україна, м. Одеса, вул. Інглезі, 6/1
Телефони: +38 (048) 709 38 69, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.