

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 25

Частина 2

Ужгород-2019

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

Науковий вісник Ужгородського національного університету.

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

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Вченою радою Державного вищого навчального закладу

«Ужгородський національний університет»

на підставі Протоколу № 5 від 30 травня 2019 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

серія KB № 21015-10815P,

видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ЗМІСТ

Мудрак Н. О. НАЦІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ БОРОТЬБИ З УХИЛЕННЯМ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ ЧЕРЕЗ ОФШОРНІ ЮРИСДИКЦІЇ В КРАЇНАХ ОЕСР.....	5
Назарова Л. В., Огієнко А. В. ПЕРСПЕКТИВИ ПРИЧОРНОМОРЬСЬКОГО РЕГІОНУ НА СВІТОВИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ.....	12
Овчаренко О. В., Дубницький В. І. БЕЗПЕКА ТА СТІЙКІСТЬ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	16
Олефіренко О. М., Летуновська Н. Є., Шевлюга О. Г. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО РОЗРОБЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	20
Онищенко Ю. І., Капсамун С. Ю. КРИПТОВАЛЮТА ЯК ФІНАНСОВИЙ АКТИВ ДЛЯ ІНВЕСТУВАННЯ БАНКАМИ.....	25
Опалько В. В. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНІСТЬ У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ.....	30
Остапенко Т. Г. РОЗВИТОК ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	37
Островський І. А., Рибак Г. І. ОСВІТНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ.....	42
Павліха Н. В., Корнелюк О. А. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ РЕГІОНУ.....	45
Партика І. В. КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	51
Перезовова І. В., Тимошенко Д. В. АЛГОРИТМІКА УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ РЕСУРСОМ ПРАЦІВНИКА НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ	55
Peregadya Fedir THE TRENDS OF MIGRATION PROCESSES IN THE LABOUR MARKET OF THE DONETSK REGION.....	62
Петровська О. М. ОЦІНКА ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ.....	68
Потравка Л. О., Дудяк Н. В., Строганов О. О. УМОВИ РОЗБУДОВИ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	72
Приходько В. П., Єгорова О. О., Пишмінцева М. Д. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	77
Продіус О. І., Звонарьова В. О. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У ПРОЕКТАХ	82
Ревуцька А. О., Смолій Л. В. СУЧАСНИЙ СТАН І РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ.....	87
Різва Л. А. ДЕРЖАВНЕ ТА НЕДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА: ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ ТА НОВІ ПРОДУКТИ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ НЕРУХОМОСТІ	91

Рудь О. О. ПІДХОДИ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОБҐРУНТУВАННЯ УГОД ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ.....	96
Рябчук О. Г., Блищик Л. В. ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ ДОСТОВІРНОСТІ ПОКАЗНИКІВ БАЛАНСУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	101
Савіна Г. Г., Яковенко О. В. УПРАВЛІННЯ КЛІЄНТСЬКОЮ БАЗОЮ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСІВ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ.....	107
Савіцький А. В. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ З КРАЇНАМИ ЄС ЗА УМОВ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	111
Селезньова О. О., Стренковська А. Ю., Євдокімова О. М. ДІЛОВА РЕПУТАЦІЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ПІДПРИЄМСТВА.....	115
Сігнік С. П. ДЕРЖАВНА СІМЕЙНА ПОЛІТИКА: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ.....	120
Скочиляс С. М. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	123
Слободянюк Н. О., Юнацький М. О., Сіраш С. С. ОГЛЯД СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....	128
Sopko Valeriia, Romashko Olha, Shapovalova Alla TRANSFER PRICING: A GLOBAL CONTEXT.....	133
Спасів Н. Я. ОЦІНЮВАННЯ СТРУКТУРИ БЮДЖЕТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	137
Тагієва Л. И. РОЛЬ ХЛОПКОВОДСТВА В РАЗВИТТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	143
Томашук І. В. БРЕНДИНГОВІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ВІННИЦЬКОГО РЕГІОНУ.....	147
Хомуляк Т. І., Демко І. І. ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ЛІЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	156
Цибуляк А. Г. ФІНАНСУВАННЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ.....	161
Шоля Р. І. ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ.....	166
Яременко О. Ф., Матвієць О. В. ФІНАНСОВІ ОПЕРАЦІЇ З ІНОЗЕМНОЮ ВАЛЮТОЮ: МАТЕМАТИЧНИЙ ПІДХІД.....	171

УДК 339.543(477)

Мудрак Н. О.
аспірантка кафедри міжнародного бізнесу
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Mudrak Nataliya
Postgraduate Student of the Department of International Business,
Institute of International Relations of
Taras Shevchenko National University of Kyiv

НАЦІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ БОРОТЬБИ З УХИЛЕННЯМ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ ЧЕРЕЗ ОФШОРНІ ЮРИСДИКЦІЇ В КРАЇНАХ ОЕСР

Анотація. У статті проведено аналіз сучасних національних фіскально-податкових систем країн ОЕСР у контексті відмінностей територіального і резидентського підходів до оподаткування в умовах посилення глобалізації світової економіки. Розглянуто особливості регулювання діяльності офшорних суб'єктів шляхом звуження каналів транскордонної міграції податкових доходів і витоку капіталів на поточному етапі розвитку постіндустріальної економіки. Досліджено підходи міжнародних організацій (МВФ, ФАТФ, ОЕСР) до лібералізації руху капіталу і характеристик його сучасних форм, мотивів та економічних ефектів. Визначено рівні розвитку національних податково-фінансових інститутів окремих країн ОЕСР на основі методологічних і нормативних підходів до визначення балансу між лібералізацією національних ринків капіталу і системними фінансовими ризиками, між оптимізацією економічного інструментарію контролю над оподаткуванням резидентів і залученням іноземних інвесторів та власників капіталу. Проаналізовано імплементацію концепції контрольованих іноземних компаній у національні законодавства у зв'язку з об'єктивною необхідністю усунення негативних наслідків застосування бізнесом офшорних схем у країнах ОЕСР. Виявлено, що ефективність існуючих двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування з офшорними юрисдикціями можлива лише за умови критеріїв ОЕСР щодо інформаційної прозорості офшорних територій. Визначено причини активізації антиофшорних політик країн ОЕСР: зростаюча загроза національній економічній безпеці з боку офшорної економіки і фінансове «знекровлення» бюджету в умовах серйозних ризиків зменшення його доходної частини.

Ключові слова: офшор, офшоризація економіки, антиофшорна політика, мінімізація оподаткування, договір про уникнення подвійного оподаткування, деофшоризація.

Вступ та постановка проблеми. В останні роки відбулися суттєві зміни у міжнародному та національних законодавствах країн ОЕСР щодо офшорних юрисдикцій у зв'язку зі сповільненням посткризового зростання і підвищеною увагою до них із боку урядів країн G20. Концепція розвитку офшорного бізнесу базується на покраїнних відмінностях територіального і резидентського підходів до оподаткування, які надають їм реальні вигоди [1]. Неконтрольована міграція капіталу в офшорних зонах негативно позначається на стані світової фінансової системи, а наслідки застосування офшорних схем стали дійсно глобальними. Оскільки зменшення податкових надходжень і оподаткованої бази за рахунок міграції капіталів у офшорні юрисдикції загрожує країнам утратою податкового суверенітету, термін «деофшоризація» застосовується винятково до національної економіки країни від впливу офшорного бізнесу. Йдеться про встановлення більш жорстких національних систем і правил регулювання діяльності офшорних суб'єктів шляхом зменшення податкових пільг, звуження каналів транскордонної міграції податкових доходів і витоку капіталів, обов'язкового розкриття інформації про основних бенефіціарів офшорних компаній і т. п. Цей процес ґрунтується на трьох ключових аргументах: а) низькі податки у офшорах «підривають» податкову базу країн, резиденти яких користуються цими послугами; б) можливість здійснення анонімних операцій створює передумови для відмивання в офшорах нелегальних доходів і фінансування тероризму; в) слабе регулювання фінансових угод підвищує ризик неконтрольованих потоків «гарячих грошей», що дестабілізують глобальну фінансову систему [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найбільш вагомих досліджень у сфері регулювання сучасних

національних фіскально-податкових систем країн ОЕСР необхідно виділити праці таких авторів як А. Апель, Р. Гордон, Дж. Карайан, Дж. Маршалл, П. Масгрейв, які присвячено як теоретичним питанням, так і особливостям нормативного і наддержавного регулювання міграції капіталу. Однак необхідно відзначити, що у сучасній глобалізованій економіці регулювання цієї сфери прискорено трансформується, особливо на наднаціональному рівні, приймає оновлені характеристики, при цьому з'являються нові явища і тенденції, що потребують подальшого розроблення і опрацювання.

Метою даної роботи є аналіз стратегій детінізації національних економік країн ОЕСР шляхом протидії ухиленню від оподаткування через офшорні юрисдикції.

Результати дослідження. Інституційне середовище, згідно з інституційною теорією, має тенденцію до уніфікованості ділової практики через дію трьох механізмів: примусового, міметичного (наслідуваного) та нормативно-інституційного ізоморфізму, який визначається як певний обмежувальний процес, що змушує одну структурну одиницю відображати риси інших одиниць [3; 4]. Саме останній визначає сучасну систему інституційних відносин між міжнародними організаціями та офшорними юрисдикціями. Водночас у відносинах також присутні окремі елементи примусового і міметичного ізоморфізму: перший передбачає використання методів як формального, так і неформального тиску на офшорні країни з боку міжнародних організацій, від якого залежать також очікування соціального характеру, що існують у міжнародному співтоваристві; щодо другого, то він виникає внаслідок невизначеності та реалізується через тиск міжнародних організацій на офшорні юрисдикції з метою забезпечити відповідність певній поведінці, згідно з міжнародно визнаними демократичними нормами, групи індустріально розвинені

них країн [5]. Примусовий, міметичний та нормативний тиск призводить до ізоформізму, завдяки якому офшорні юрисдикції збільшують легітимність (але не обов'язково ефективність) шляхом прийняття інституційними структурами оптимальних рішень. Згідно з теорією легітимності М. Вебера [6], особливості розвитку офшорних юрисдикцій визначаються як силою ринку, так і соціальними очікуваннями, які є необхідними передумовами цього генезису. Тобто легітимність офшорних юрисдикцій визначається узгодженістю їхніх систем цінностей і більшості суб'єктів міжнародних економічних відносин на основі використання зовнішніх стандартів та норм і поняття «суспільне визнання». При цьому необхідно мати на увазі, що термін «легітимність» спирається на внутрішні національні законодавства офшорних юрисдикцій на відміну від поняття «легітимність», що стосується схвалення міжнародним співтовариством принципів та дій.

Розвиток офшорного бізнесу здійснюється паралельно з державним регулюванням як на рівні розвинених країн, так і міжнародних організацій. На першому етапі боротьби з несумлінною податковою конкуренцією і легалізацією офшорних схем (кінець 90-х – початок 2000-х років) ефективність реалізації антиофшорних заходів була незначною у зв'язку із внутрішньою інвестиційною ситуацією у низці країн (корупція, рейдерство, політична нестабільність і високий рівень оподаткування), хоча вони, будучи закріплені у національному законодавстві, були спрямовані, насамперед, на резидентів – власників офшорних компаній та осіб, що використовували такі компанії. Сьогодні у зв'язку з об'єктивною необхідністю усунення негативних наслідків застосування бізнесом офшорних схем у багатьох країнах ОЕСР застосовується концепція контрольованих іноземних компаній (*Controlled Foreign Companies – CFC*). Історично законодавство про КІК сформувалося у США: з 1962 р. воно виведене в окремий підрозділ американського Кодексу внутрішніх доходів (*The Internal Revenue Code*) як реакція держави на активізацію закордонної діяльності ТНК і зобов'язує їх надавати у власній податковій звітності інформацію про всі закордонні дочірні компанії, що належать їм прямо (пряма участь), та будь-які закордонні компанії, що контролюються цими дочірніми компаніями. Нині правила оподаткування КІК містяться у законодавствах 32 держав, й їхня кількість постійно зростає. Загальними мотивами для прийняття законодавства про КІК є: 1) роздільне оподаткування материнських і дочірніх компаній як самостійних платників податків; 2) штучне перенесення прибутків (як правило, пасивних доходів) материнськими компаніями до своїх закордонних дочірніх компаній, розташованих у низькоподаткових юрисдикціях; 3) ефект відстрочки сплати податків материнськими компаніями через неотримання ними дивідендів від дочірніх компаній [7, с. 34–38].

Законодавство про КІК суттєво відрізняється у різних країнах, оскільки вони використовують дві системи оподаткування прибутку, які історично склалися: територіальну і глобальну. У межах територіальної системи податок сплачують резиденти і нерезиденти із прибутку, що отриманий на території країни (Франція і Великобританія), а глобальна система припускає обкладання прибутку компаній-резидентів, отриману від міжнародної діяльності, і прибутки компаній-нерезидентів, отриману від діяльності на території країни (США, Німеччина, Китай, Бразилія, Росія). В Естонії, наприклад, правила КІК застосовуються лише до фізичних осіб, у Франції і Великобританії – винятково до компаній, однак при цьому у всіх випадках одним із варіантів для визнання контрольованої компанії є визначення частки участі контролюючої особи (поріг участі варі-

юється від 10% до 50%). Отже, основні відмінності застосування правил КІК полягають у: частці участі у компанії; статусі особи, що бере участь у компанії; списку країн, на які поширюється закон. Так само у міжнародній практиці зустрічається підхід, згідно з яким держави поділяються на три категорії (від цього залежить застосування правил КІК): «білий список» – правила КІК не застосовуються; «сірий» – правила застосовуються у випадках, установлених законом; «чорний» – правила КІК обов'язкові. Однак, незважаючи на зазначені розбіжності, загально визнано, що вказані правила є законним способом захисту національного оподаткування від приховування доходів у низькоподаткових офшорних юрисдикціях [8].

За цих умов офшорні компанії (банки), концентруючи та розподіляючи між бенефіціарами грошові потоки і прибутки, отримані за межами офшору, закріплюють за бенефіціарами права на майно та бізнес, що перебувають в інших країнах, приховують імена реальних власників завдяки низьким регуляторним вимогам: дані про компанію (у т. ч. статутні документи) недоступні у публічних реєстрах, а обов'язкова звітність може бути взагалі відсутня. Однак, як свідчить практика, національна політика відносно офшорів багато в чому залежить від балансу витрат і вигід для кожної конкретної країни та від того, як вирішуються протиріччя між інтересами держави і бізнесу.

Нині прибуток дочірніх корпорацій, зареєстрованих у Податковому управлінні США (*IRS*), отриманих ними у «класичних» офшорах – Бермудських, Кайманових, Британських Віргінських островах, Багамах і у Люксембурзі – більший, аніж ВВП цих країн. За умови, що внесок перерахованих країн у світовий ВВП становить лише 4%, прибуток американських корпорацій у 12 країнах, що потрапили до списку «податкових гаваней», становить 54% доходів від діяльності всіх закордонних підрозділів цих фірм. Водночас їхній прибуток у Швейцарії досягає 9% ВВП цієї країни, що значно вище, ніж частка прибутку у ВВП інших «потужних» європейських країн: близько 0,5% ВВП у Німеччині і Франції та 3% – у Великобританії [9]. Сьогодні 83 зі 100 найбільших ТНК США, акції яких обертаються на біржі, мають дочірні компанії в офшорах, причому середня ефективна ставка по сплачених ними податках на доходи становить 2,3%, тоді як номінальна ставка федерального податку на дохід корпорацій – 35%. Тому Казначейство США, оцінюючи розмір «податкової різниці» за рахунок офшорного ухилення від оподаткування у діапазоні від 43 млн. дол. до 123 млн. дол. на рік, запропонувало більш жорстке антиофшорне регулювання шляхом новацій у податковому законодавстві, яке б сприяло закриттю для корпорацій і фізичних осіб можливостей не лише нелегального, але й легального ухилення від оподаткування в офшорах [10].

Управління з контролю над іноземними активами (*OFAC*) Міністерства фінансів США діє для встановлення контролю над транзакціями та заморожування активів, що перебувають під юрисдикцією США (багато із санкцій, засновані на мандатах ООН та інших міжнародних організацій, носять багатосторонній характер і передбачають тісне співробітництво з урядами інших країн). Бюро з боротьби з фінансовими злочинами (*Fincen*) Міністерства фінансів США збирає й аналізує інформацію про фінансові операції з метою боротьби з відмиванням грошей усередині країни та за кордоном, інші фінансові злочини. Вона є підрозділом фінансової розвідки США (*FININT*), яка концентрує неопрацьовану транзакційну інформацію та звіти про підозрілу діяльність, що здійснюється банками та іншими організаціями, у межах нормативних вимог і надається іншим країнам через міжурядові

мережі. Використовуючи спеціальні системи передачі інформації (*IVTS*), *FININT* здійснює виявлення платників податків, що намагаються уникнути своїх фідуціарних зобов'язань шляхом таємного виведення активів із податкової юрисдикції та безпечних сховищ, у яких злочинці їх розміщують, та облік значних грошових сум, наданих окремим цільовим особам. *Fincen* співпрацює зі спеціалізованими організаціями, створеними під егідою Конгресу США – Консультативною групою щодо Закону про банківську таємницю (*BSA*), Робочою групою з боротьби з виникаючими валютними загрозами (*VCET*), Фінансовою групою з боротьби з фінансовими злочинами (*FDIC*) і Робочою групою з боротьби з кібершахрайством. У разі виявлення достатніх доказів незаконної діяльності на основі використання таких інструментів, як Звіт про валютні операції (*CTR* – операції з готівкою), Оборотний журнал інструментів (*NIL* – покупка обігових коштів за готівку: грошових переказів, касових чеків, дорожніх чеків і т. п.), Звіт про підозрілу діяльність (*SAR* – будь-яка касова операція, коли клієнт відмиває гроші або іншим способом порушує федеральне карне законодавство), справа передається до державного обвинувачення. Залежно від конкретного федерального порушення правоохоронне розслідування може здійснюватися або ФБР, або Службою внутрішніх доходів.

Так, у 2010 р. у США був прийнятий закон про закордонні рахунки – *Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA)*, який став механізмом, спрямованим на запобігання ухилянню від сплати податків (прямих і непрямих) із доходів, одержуваних американськими громадянами і резидентами за межами США, та згідно з яким фінансові організації в усьому світі повинні розкривати відомості про рахунки приватних американських платників податків і компаній. При цьому банки, брокери, інвестфонди та навіть деякі страхові компанії повинні укладати угоди з *IRS* і виступати податковими агентами з операцій американських платників податків. У протилежному разі банки змушені сплачувати збір у розмірі 30% із будь-яких трансакцій, що здійснюються на території США, і, що найбільш суттєво, їхні рахунки в американських фінансових установах можуть бути закриті. У 2012 р. угоди по спільне використання положень цього закону укладено із Францією, Німеччиною, Італією, Іспанією та Великобританією, причому окрема стаття передбачає взаємне надання звітності й обмін інформацією між відповідними національними податковими службами [11]. У цілому основні положення прийнятих і пропонувані американських законопроектів за період 2013–2018 рр. визначають таке: а) американські громадяни зобов'язані декларувати інвестиції та доходи незалежно від країни їх походження; б) встановлюється презумпція винності для компаній, відповідно до якої вони повинні доводити, що не приховали свої доходи за допомогою офшорів від податкових відомств (провина корпорацій доводиться державою); в) використання офшору допускається, якщо угода має істотну «неподаткову мету», тобто спрямована на розвиток бізнесу; 4) вводяться санкції проти іноземних юрисдикцій і фінансових інститутів, що перешкоджають збору податків до американського бюджету. Відповідно до податкової реформи для комерційного сектору [12], у частині, що присвячена реформі системи оподаткування іноземних операцій, введено такі новації: обов'язкове оподаткування прибутків корпорацій США, отриманих за кордоном; скасування існуючої відстрочки сплати цього податку до репатріації прибутку; скасування податкових відрахувань під час переводу виробництва за кордон і введення нових стимулів для повернення виробництва

у США; заходи щодо зменшення мотивації компаній до переміщення прибутків і активів за кордон. Сьогодні існуючі раніше двосторонні угоди про запобігання подвійному оподаткуванню (УЗПО) з офшорними юрисдикціями у США переглянуто й укладено нові, що передбачають інформаційну прозорість згідно з критеріями інформаційної відкритості офшорних територій, визначених ОЕСР.

Свого часу іноземні компанії, що не мали доходів у США і не входили у сферу дії американського податкового законодавства, використовували осіб, які одержували дохід на рахунок власної офшорної компанії й уникали оподаткування доходів у США (або принаймні одержували відстрочку за цими податками) до моменту розподілу офшорною компанією дивідендів своїм власникам. Однак починаючи з 1962 р. у законодавстві США були розроблені (і нині постійно вдосконалюються) норми, відомі як Правила про КІК. Під час виконання певних умов іноземна компанія (або КІК) вважається контрольованою резидентами США, якщо американський акціонер такої компанії обов'язково враховує доходи, що підлягають оподаткуванню у частці прибутку, яка відповідає його частці у капіталі компанії. Він зобов'язаний здійснити це навіть у тому разі, коли фактичного розподілу цього доходу акціонерам не відбулося. При цьому якщо КІК сплачує податки зі свого доходу в країні реєстрації, ця сума зараховується під час сплати податків у США. Крім того, США анулювали майже всі УЗПО з офшорними країнами, що запобігло застосуванню цілої низки загальновідомих податкових схем (зокрема, практики так званого «голландського сандвіча»: антильський холдинг через нідерландський холдинг володіє власністю у США). Водночас договори про обмін податковою інформацією укладаються США, насамперед, з офшорними країнами на двосторонній основі і передбачають, по-перше, положення, що компетентні органи вповноважені за запитом іншої країни одержувати і передавати інформацію, що зберігається у банках, номінальних власників акцій, реєстраційних агентів і т. д. По-друге, за необхідності і за домовленістю податкові органи двох країн можуть збирати за дорученням іншої країни належні податки. По-третє, можливість проведення податкових перевірок владою однієї країни у іншій країні (за згодою країни, що перевіряється).

Прийнятий у США в 1970 р. «Закон про банківську таємницю» [13], по суті, є законом про скасування банківської таємниці, який надає державі можливість контролю трансакцій по будь-яких банківських рахунках. «Закон про контроль над відмиванням грошей» 1986 р. [14] визначив відмивання грошей як федеральний карний злочин і був доповнений трьома новими карними злочинами: а) свідоме сприяння у відмиванні кримінальних грошей; б) свідома участь в операціях з активами, отриманими в результаті відмивання, сумою понад 10 тис. дол.; в) ухилення від подання звітності відповідно до «Закону про банківську таємницю» шляхом «структуризації» трансакцій. Після подій 11 вересня 2001 р. був прийнятий анти-терористичний законодавчий акт під назвою «Об'єднати і підсилити Америку шляхом надання відповідних коштів, необхідних для протидії та протистояння тероризму» [15], який надав більш широкі повноваження спецслужбам щодо збору інформації про громадян і включає такі найважливіші положення:

- секретареві казначейства надано повноваження визначати, які операції і з якими закордонними юрисдикціями й/або фінансовими інститутами є підозрілими;
- у разі виявлення підозрілих операцій до банків США застосовуються підвищені вимоги до визначення реальних бенефіціарів та фіксування їхніх операцій;

- за наявності у банку США кореспондентських рахунків підозрілого банку й/або фінансового інституту йому може бути пред'явлена вимога ідентифікації всіх клієнтів підозрілого банку і надання про них повної інформації за процедурою, немов би ці клієнти самі мають рахунків у банку США;

- вияв особливо підозрілих юрисдикцій і банків, кореспондентські рахунки власників яких можуть бути взагалі заборонені;

- використання заходів поглибленої перевірки під час відкриття кореспондентських рахунків і приватних інвестиційних рахунків у банках визначених офшорних юрисдикцій;

- під час відкриття кореспондентських рахунків передбачена ідентифікація власників банків з офшорною ліцензією (ліцензією на діяльність лише поза країною реєстрації) і банків із підозрілих юрисдикцій;

- у разі відкриття приватних інвестиційних рахунків на суму понад 1 млн. дол. необхідна ідентифікація бенефіціара і джерела коштів (особлива увага надається рахункам закордонних політичних діячів);

- заборонені кореспондентські рахунки з банками, що не мають реального офісу у жодній країні світу, а мають лише банківську ліцензію і набір кореспондентських рахунків та здійснюють операції за допомогою ноутбука власника банку;

- передбачена можливість арешту коштів на міжбанківських рахунках у США.

У 2010 р. у США був прийнятий «Закон про податкову дисципліну щодо закордонних рахунків», а в 2012 р. угоди по спільну реалізацію його положень США уклали із Францією, Німеччиною, Італією, Іспанією, утворивши «Велику п'ятірку» (G5). Зазначені країни прийняли взаємні зобов'язання щодо обміну податковою інформацією на основі прийнятого США стандарту, який, своєю чергою, заснований на застосуванні закону *FATCA*, що набрав чинності з 2014 р. [16]. Цей закон установив принципи безпрецедентно суворого податкового регулювання для іноземних фінансових інститутів і банків, яке у цілому використовує такі антиофшорні заходи: (1) американські громадяни зобов'язані декларувати інвестиції та доходи незалежно від країни їх походження; (2) вводиться обов'язковий доказ американськими компаніями факту неприховування ними доходів за допомогою офшорів; (3) використання офшору допускається лише за умови, якщо угода має істотну економічну (не податкову) доцільність і/або спрямована на розвиток бізнесу; (4) відносно іноземних держав і фінансових інститутів, що перешкоджають збору податків у американську скарбницю, вводяться санкції; (5) відміняється відстрочка сплати податку на прибуток американських корпорацій із закордонних джерел до репатріації цього прибутку; (6) розробляються заходи щодо зменшення мотивації компаній до переміщення активів за кордон.

Так, нині у США у разі виявлення незаконного офшорного рахунку його власник повинен заплатити штраф, який може становити до 150% від суми рахунку. Під час здійснення податкової амністії у 2009 р. для тих, хто добровільно «вийшов із тіні», цей штраф був скорочений до 20% від максимального річного балансу рахунку у попередні шість років, і вони були звільнені від карного переслідування. У 2012 р. у США було оголошено про нову безстрокову програму амністії, згідно з якою платники податків змогли добровільно розкрити інформацію про раніше не оголошені ними рахунки й активи у банках, що перебувають за межами США. За умовами цієї амністії було дозволено сплатити штраф за ставкою 27,5% від мак-

симальної суми коштів, збережених на банківських рахунках, що розкриваються, за період починаючи з 2004 р., а для платників податків, чий недеklarований активи в іноземних банках раніше не перевищували 75 тис. дол., передбачена можливість зменшення розміру штрафних санкцій до 12,5%. За оцінками *IRS*, здійснені програми дали змогу залучити в бюджет США приблизно 4,4 млрд. дол. як додаткові податкові платежі і сплата штрафних санкцій 33 тис. американських платників податків [17].

Зі 100 компаній Великобританії з найбільшою капіталізацією, включених у лістинг Лондонської фондової біржі, лише дві не користуються послугами офшорів, інші мають більш 8 тис. дочірніх структур у світових офшорних юрисдикціях. Англійські території островів Джерсі, Гернси і Мен мають статус податкових гаваней уже декілька століть. Згідно з наявними розрахунками, щорічні податкові збитки країни в результаті використання офшорів становлять приблизно 18,5 млн ф. ст., із них 11,5 млн ф. ст. зумовлені легальною оптимізацією податкових виплат, інші 7 млн ф. ст. – це недоотримані доходи держави в результаті незаконного ухиляння від сплати податків. Як засіб боротьби з фінансовими порушеннями в офшорах використовуються, насамперед, угоди про обмін податковими даними. У 2012 р. у Великобританії були прийняті нові Загальні правила проти фінансових зловживань – *General Anti-Avoidance Rules (GAAR)*, які вимагають розрізняти відповідальне податкове планування і агресивне ухиляння від сплати податків. Водночас Великобританія, прагнучи створити привабливі альтернативи офшорам, поліпшує податковий режим для бізнесу: з 2011 р. ставка корпоративного податку для великих компаній зменшилася з 28% до 26% і становить у 2019 р. 23% (для малого бізнесу ставка зменшиться з 21% до 20%). При цьому механізм переслідування осіб із незадекларованими капіталами і доходами у офшорах дає змогу «добровільно» урегулювати податкові претензії – або одноразово (шляхом одноразової сплати податку *windfall tax*), або поступово за повного розкриття банківської інформації [18]. Метою *Criminal Finances Act 2017*, що набрав чинності з 01.10.2017 у Великобританії, є обмеження можливостей використання незаконно заробленого прибутку, а також прибутку, отриманого за рахунок незаконної економії на сплаті/несплаті податків на основі нових повноважень за запитом будь-якої інформації державними органами щодо природи, розміру і складу активів, банківських рахунків та інших даних про добробут фізичних осіб (без можливості збереження конфіденційності). При цьому кошти та активи можуть бути як заморожені на період фінансового розслідування у разі наявності «обґрунтованих підозр» у порушеннях, так і конфісковані на користь держави. Відповідальність поширюється також на осіб, які сприяли здійсненню злочину або ж не повідомили про факт злочину, що відбувся.

У країнах ЄС проблема офшоризації економіки менш гостра порівняно з країнами англосаксонської моделі капіталізму, оскільки більшість європейських компаній має справу з так званими «м'якими» (Кіпр і Гібралтар) та «білими» (інакше кажучи, респектабельними) офшорами (Люксембург і Мальта). Більш актуальною для країн континентальної Європи є проблема витоку капіталів приватних осіб через офшори. Так, Німеччина, будучи світовим лідером за кількістю УЗПО, активно примушує офшорні юрисдикції до укладання угод про обмін податковою інформацією. Починаючи з 1992 р. пряме застереження про можливість застосування правил КІК незалежно від укладених УЗПО зафіксоване у Законі про оподаткування іноземних транзакцій (*Foreign Transaction Taxation Act*) [19],

із 2017 р. у Німеччині набув чинності новий закон про протидію відмиванню грошей, який є частиною плану з упровадження Європейської директиви по протидії відмиванню грошей (*EU Directive 2015/849*), відповідно до якого створюється реєстр бенефіціарного володіння. Усі компанії, їхні юридичні представники (включаючи КІК) та акціонери, що зареєстровані у країні, повинні збирати, зберігати і надавати до загального реєстру інформацію про своїх бенефіціарних власників. Щодо останніх діє зобов'язання із забезпечення прозорості і доступності інформації про власників, а недотримання нового законодавства передбачає штрафи: (1) за ненадання інформації (нормативне порушення) – адміністративний штраф у розмірі 100 тис. євро; (2) за повторне або систематичне порушення вимог по наданню інформації – штраф до 1 млн євро або подвійна сума матеріальної вигоди, отриманої у результаті недотримання вимог [20; 21]. До юридичних осіб належать різні форми компанії і організацій, зокрема: акціонерні корпорації, ТОВ, акціонерні товариства відкритого типу, фонди з правоздатністю, асоціації, кооперативи, партнерства та трасти. Також кінцевим власником або бенефіціаром вважається особа, що має контроль через угоду акціонерів або право призначати більшість представників вищого керівництва (у т. ч. топ-менеджерів, членів правління або інших законних представників). Нині створений реєстр є офіційною електронною системою з відкритим публічним доступом, до якої компанії й організації надають дані про бенефіціарів. Одержувачами даних про бенефіціарів німецьких компаній можуть бути: а) окремі державні органи (наприклад, органи нагляду і прокуратури); б) особи, які зобов'язані ідентифікувати свого партнера за контрактом, відповідно до законодавства Німеччини про боротьбу з відмиванням грошей; в) будь-які особи, які зможуть довести наявність «законної зацікавленості» у доступі до даного реєстру (наприклад, журналісти, ЗМІ і т. п.) [22].

У Франції відсутнє спеціальне законодавство про банківську таємницю, тому банки щомісяця повідомляють за запитами податкових органів про факти відкриття і закриття рахунків, суми отриманих відсотків і доходів від капіталу та будь-яку іншу інформацію (податкова служба веде централізовану базу даних про всі відкриті рахунки). Водночас Італія, незважаючи на детальне офіційне законодавство, «лідир» у ЄС як за часткою тіньової економіки у ВВП, так і за масштабами нелегального вивозу капіталу, що значною мірою визначається станом фінансової дисципліни в економіці країни [23]. У деяких країнах ЄС підвищені ставки вже застосовуються: у Чехії і Португалії під час виплат роялті на офшор із «сірого» списку необхідно сплатити до бюджету 35%, під час виплат на компанію з «білого» списку – 15% у Чехії і 25% у Португалії; у Латвії податок під час виплат роялті і дивідендів на компанію із «сірого» списку становить 15%, а в Іспанії введено 3%-й додатковий податок під час оформлення нерухомості на офшорні компанії [24].

Окремі країни ЄС ведуть боротьбу з офшорами через інститут податкових амністій. Наприклад, в Італії були проведені дві податкові амністії. Перша охоплювала період 2003–2014 рр., і під неї підпадали банківські рахунки, активи і кошти у сейфах, що належать італійським податковим резидентам. Платникам податків гарантувалося звільнення від карної відповідальності, однак не звільнення від адміністративної відповідальності за умови сплати певної суми податку в бюджет Італії. У рамках даного етапу амністії фізичними і юридичними особами було подано 130 тис. декларацій, повернення податків у бюджет становило приблизно 4 млрд євро,

а сума задекларованого доходу – 60 млрд дол. США. У 2016–2017 рр. уряд Італії провів другий раунд амністії, основними відмінностями якої були сплата повної суми податку, скорочення штрафів до 50% за дотримання певних умов щодо переказу активів, можливість самостійної оцінки податкових зобов'язань (якщо вона не буде оскаржена податковими органами). Паралельно з італійцями у 2016–2017 рр. власну податкову амністію здійснила Греція, під яку підпадали всі раніше незадекларовані активи, і за аналогією з Італією надавалося звільнення від карної відповідальності, а також зменшувався рівень адміністративної відповідальності за несплату податків. При цьому ставка податку, що підлягає сплаті, залежала від року виникнення податкового зобов'язання: чим «старше» зобов'язання (а заявити можна було за період починаючи з 2001 р.), тим вище ставка. Відповідно до доступної інформації, було надано приблизно 100 тис. добровільних декларацій, а доплата податків у грецький бюджет становила 600 млн євро [25].

Законодавство Японії досить позитивно сприймає відток капіталу в офшори, оскільки, на думку влади, це є неминучий і навіть необхідний аспект глобалізації японського підприємництва: перенесення виробничих і збутових операцій за кордон стимулює розроблення нових технологій і діяльність зі створення нових експортних ресурсів. Воно розглядає офшори не як засіб оптимізації податків, а як операційну базу для обслуговування міжнародної мережі іноземних клієнтів, випуску цінних паперів, скуповування активів, злиттів і поглинань, організації аутсорсингу, а також для валютних операцій за кордоном. Звідси, специфіка японського регулювання офшорів: стимулювати вивіз капіталу за кордон, не допускаючи вільного руху фінансових потоків з офшорних зон у Японію. Для фізичних осіб – резидентів доступ на офшорний ринок практично закритий, а для юридичних осіб установлено особливі процедури. В інструмент контролю над тим, щоб переведені грошові суми не були одержані резидентами, перетворилася законодавча директива, згідно з якою з рахунків в офшорних банках можна переводити на ринок Японії не більше 5% активів на день, при цьому офшорні банки повинні надавати податківцям плани використання коштів цих рахунків нерезидентів. За тим, щоб офшори не використовувалися для фінансових махінацій, стежить Агентство фінансових послуг, що здійснює моніторинг діяльності всіх приватних фінансових установ Японії [26].

Навіть за умови надзвичайно високих податків рівень офшоризації бізнесу у Скандинавському регіоні та ухвалення від оподаткування окремими індивідами є найнижчим у світі. Так, якщо загальна сума виведених в офшори капіталів становить близько 10% світового ВВП, то за географічною ознакою регіонами їх походження є Перська затока (близько 60% загального обсягу), країни континентальної Європи (15%) і лише 0,01% припадає на країни Скандинавського регіону. Даний факт пояснюється надзвичайно високим рівнем соціальної відповідальності, сформованою стабільністю економічного розвитку та впевненістю в належному рівні гарантованого державою соціального захисту. Практика застосування поширеного в окремих країнах податку на багатство (*wealth tax*) довела його низьку ефективність у результаті його незначної частки в сукупній доходній частині від оподаткування та побічних наслідків його впровадження (зменшення бізнес-активності, скорочення кількості робочих місць і т. п.). Натомість серед країн ЄС набуває подальшого поширення практика впровадження т. зв. дуальної системи оподаткування – подвійного податку на прибуток (*DIT – dual*

income tax), властивій скандинавській моделі соціальної економіки. В основі даної системи лежить використання показника «сукупного доходу», що визначається як чистий приріст персонального багатства платника податку протягом звітного періоду оподаткування (забезпечує горизонтальну соціальну справедливість системи оподаткування та вертикальну соціальну справедливість шляхом градації сукупного доходу на різних рівнях).

Висновки. В останні роки деофшоризація економіки стала особливо актуальною, оскільки це викликано як внутрішніми, так і зовнішніми причинами сучасної глобалізації світового господарства. До внутрішніх причин належать: зростаюча загроза національній економічній безпеці з боку офшорної економіки; фінансове «знекровлення» бюджету в умовах серйозних ризиків зменшення його доходної частини; посилення суспільного неприйняття «офшорної аристократії», що одержує основні доходи у межах національних кордонів, а інвестує свої капітали за кордон. Зовнішні причини пов'язані з активізацією антиофшорної політики міжнародного співтовариства і закордонних офшорних юрисдикцій в умовах наслідків глобальної фінансової кризи та загострення боргових і бюджетних проблем країн, із підвищенням ролі моральних чинників під час формування економічної політики, включаючи спра-

ведливе оподаткування. Особливістю сучасного етапу деофшоризації є те, що більшість офшорних юрисдикцій добровільно вносить зміни у свої законодавства для підвищення прозорості власної діяльності та обміну інформацією з податковими органами зацікавлених країн. Так, нині провідними офшорними юрисдикціями (Кайманові, Бермудські, Британські Віргінські острови, Гібралтар, острови Гернси, Джерсі і Мен) підписані угоди з Великобританією, Німеччиною, Францією, Італією та Іспанією (державами так званої групи G5) про автоматичний обмін податковою інформацією. У Швейцарії набув чинності закон «Про міжнародну адміністративну допомогу у податкових справах», який фактично анулює знамениту швейцарську банківську таємницю і дає змогу іноземним податковим представникам направляти запити швейцарській владі щодо банківських рахунків іноземців, що намагалися уникнути оподаткування на власній території. Здійснюється масштабне антиофшорне розслідування, ініційоване Міжнародним консорціумом журналістських розслідувань (*International Consortium of Investigative Journalists, ICIJ*), який викладає в Інтернет інформацію про майже 130 тис. офшорних компаній і трастів із понад 170 юрисдикцій (обсяг понад 2,5 млн. документів, що містять відомості про власників офшорних рахунків), що одержала назву *offshore leaks*.

Список використаних джерел:

1. OECD releases full version of global standard for automatic exchange of information. URL: <http://www.oecd.org/tax/oecd-releases-full-version-of-global-standard-for-automatic-exchange-of-information.htm> (дата звернення: 19.03.2019).
2. ОЭСР. Официальная страница Глобального форума по транспарентности и обмену информацией для налоговых целей в сети Интернет. URL: <http://www.oecd.org/tax/transparency/> (дата звернення: 07.04.2019).
3. Mizruchi M.S., Fein L.C. The social construction of organizational knowledge: A study of the uses of coercive, mimetic, and normative isomorphism. *Administrative Science Quarterly*. 1999. № 33. P. 194–210.
4. Buchko A. Institutionalization, Coercive Isomorphism, and the Homogeneity of Strategy. *Advances in Business Research*. 2011. № 1. P. 27–45.
5. Bondy K. Isomorphism in the Practice of Corporate Social Responsibility: Evidence of an Institution and its Decline. University of Bath School of Management, Working Paper Series 2009.10. January 15, 39 p. URL: <http://www.bath.ac.uk/management/research/pdf/2009-10.pdf> (дата звернення: 12.04.2019).
6. Weber M. The Theory of Social and Economic Organization / ed. by T. Parsons. N.Y.: Free Press, 2012. 440 p.
7. Милоголов Н.С., Пинская М.Р. Правила налогообложения контролируемых иностранных компаний: сравнительный анализ. *Финансовый журнал*. 2014. № 4(22). С. 33–40.
8. Дышеков А.Х. Правило «контролируемой иностранной организации» как новый способ противодействия международному уклонению от уплаты налогов. *Путь науки*. 2016. № 12(34). С. 104–106.
9. Королева А. Деофшоризация по-американски. URL: <http://expert.ru/2014/05/30/deofshorizatsiya-po-amerikanski/> (дата звернення: 07.04.2019).
10. Офшоры в глобальной экономике: мировой опыт и российские реалии. Финальный документ ситуационного анализа ЦСА РАН. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/1962493> (дата звернення: 07.04.2019).
11. Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA). URL: <https://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/treaties/Pages/FATCA.aspx> (дата звернення: 19.03.2019).
12. The President's Framework for Business Tax Reform: An Update. A Joint Report by The White House and the Department of the Treasury April 2016. URL: <https://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/Documents/The-Presidents-Framework-for-Business-Tax-Reform-An-Update-04-04-2016.pdf> (дата звернення: 12.04.2019).
13. Bank Secrecy Act, Anti-Money Laundering, and Office of Foreign Assets Control. Bank Secrecy Act (12-04). URL: <https://www.fdic.gov/regulations/safety/manual/section8-1.pdf> (дата звернення: 12.04.2019).
14. Money Laundering Control Act. Public Law 99-570. 1986. URL: https://www.ffiic.gov/bsa_aml_infobase/documents/regulations/ml_control_1986.pdf (дата звернення: 21.04.2019).
15. Uniting and Strengthening America by Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism – USA PATRIOT Act. Public Law 107–56–OCT. 26, 2001. URL: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-107publ56/pdf/PLAW-107publ56.pdf> (дата звернення: 21.04.2019).
16. Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) // Publication 5118, Catalog Number 65265H Department of the Treasury Internal Revenue Service, Rev. 12-2013. URL: http://www.vsv-asg.ch/uploads/file/interessenvertretung/2014/20140115_fatca-user-guide.pdf (дата звернення: 19.03.2019).
17. Очередная налоговая амнистия в США. URL: <http://www.taxru.com/blog/2012-01-13-5202> (дата звернення: 19.03.2019).
18. Overview General Anti-Avoidance Rule. URL: http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/11/2017TB_08_GAARs_D3_1_Role-of-GAAR.pdf (дата звернення: 19.03.2019).
19. Lampert S., Bittermann J-N., Harms B. The CFC Regime in Germany *European Tax Studies*. 2013–2014. № 20. P. 20–33.
20. Weiss M. Recent Developments in the German Tax Treatment of Cfc's. *IBFD Journal of European Taxation*. September 2015. P. 439–444.

21. Ruf M., Schindler D. Debt shifting and thin-capitalization rules - German experience and alternative approaches. *Nordic Tax Journal*. 2015. № 1. P. 17–33.
22. Deloitte. German Tax and Legal News. 2019. The Transparency Register – Latest Developments Due to the 5th EU Anti-Money Laundering Directive. URL: <https://www.deloitte-tax-news.de/german-tax-legal-news/the-transparency-register-latest-developments-due-to-the-5th-eu-anti-money-laundering-directive.html> (дата звернення: 07.04.2019).
23. Picciotto S. Tackling Tax Havens and Offshore Finance. Seminar on Money Laundering, Tax Evasion and Financial Regulation. URL: <http://www.tni.org/crimedocs/picciotto.pdf> (дата звернення: 21.04.2019).
24. Водчиц Д. Евросоюз воюет с офшорами. Как меняются правила игры для бизнеса. URL: <http://www.forbes.ru/biznes/354465-evrosouz-vouet-s-ofshoram-kak-menyayutsya-pravila-igry-dlya-biznesa> (дата звернення: 24.04.2019).
25. Шапраева И. Закат эпохи офшоров. Как страны борются с оптимизацией налогообложения. URL: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/356297-zakat-epohi-ofshorov-kak-strany-boryutsya-s-optimizaciey> (дата звернення: 06.05.2019).
26. Japanese money in offshore tax havens could solve a lot of problems at home – Japan Today, May 3, 2016. URL: <https://japantoday.com/category/features/kuchikomi/japanese-money-in-offshore-tax-havens-could-solve-a-lot-of-problems-at-home> (дата звернення: 06.05.2019).

НАЦИОНАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ БОРЬБЫ С УКЛОНЕНИЕМ ОТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЧЕРЕЗ ОФШОРНЫЕ ЮРИСДИКЦИИ В СТРАНАХ ОЭСР

Аннотация. В статье проведен анализ современных национальных фискально-налоговых систем стран ОЭСР в контексте различий территориального и резидентского подходов к налогообложению в условиях усиления глобализации мировой экономики. Рассмотрены особенности регулирования деятельности офшорных субъектов путем сужения каналов трансграничной миграции налоговых доходов и оттока капиталов на современном этапе развития постиндустриальной экономики. Исследованы подходы международных организаций (МВФ, ФАТФ, ОЭСР) к либерализации движения капитала и характеристик его современных форм, мотивов и экономических эффектов. Определены уровни развития национальных налогово-финансовых инструментов отдельных стран ОЭСР на основе методологических и нормативных подходов к определению баланса между либерализацией национальных рынков капитала и системными финансовыми рисками, между оптимизацией экономического инструментария по контролю налогообложения резидентов и привлечением иностранных инвесторов и собственников капитала. Проанализирована имплементация концепции контролируемых иностранных компаний в национальные законодательства в связи с объективной необходимостью ликвидации отрицательных последствий использования бизнесом офшорных схем в странах ОЭСР. Определено, что эффективность существующих двухсторонних соглашений по избежанию двойного налогообложения с офшорными юрисдикциями возможна только при условии соблюдения критериев ОЭСР, касающихся информационной прозрачности офшорных территорий. Определены причины активизации антиофшорных политик стран ОЭСР: возрастающая угроза для национальной экономической безопасности со стороны офшорной экономики и финансовая «обескровленность» бюджета в условиях серьезных рисков уменьшения его доходной части.

Ключевые слова: офшор, офшоризация экономики, антиофшорная политика, минимизация налогообложения, соглашение по избежанию двойного налогообложения, деофшоризация.

NATIONAL MECHANISMS OF FIGHT AGAINST TAX EVASION THROUGH OFFSHORE JURISDICTION IN OECD COUNTRIES

Summary. The article analyzes the current national fiscal and tax systems of OECD countries in the context of differences in the territorial and resident approaches to taxation in conditions of increasing globalization of the world economy. The features of regulating the activities of offshore entities by narrowing the channels of cross-border migration of tax revenues and capital outflows at the present stage of development of the post-industrial economy are considered. The approaches of international organizations (IMF, FATF, OECD) to the liberalization of capital movements and the characteristics of its modern forms, motives and economic effects are studied. The levels of development of national tax and financial instruments of individual OECD countries were determined on the basis of methodological and regulatory approaches to determining the balance between liberalization of national capital markets and systemic financial risks, between optimizing the economic tools for controlling taxation of residents and attracting foreign investors and capital owners. The article analyzes the implementation of the concept of controlled foreign companies into national legislation in connection with the objective need to eliminate the negative consequences of using business offshore schemes in OECD countries. It was determined that the effectiveness of existing bilateral agreements on the avoidance of double taxation with offshore jurisdictions is possible only if the OECD criteria for informational transparency of offshore territories are met. The reasons for the intensification of anti-offshore policies of OECD countries are identified: an increasing threat to national economic security from the offshore economy and the financial "blood drainage" of the budget in conditions of serious risks of reducing its revenue side. It is proved that, firstly, a feature of the current stage of de-offshorization is that most offshore jurisdictions voluntarily make changes in their legislation to increase the transparency of their own activities and exchange information with the tax authorities of the countries concerned. Secondly, the increasing role of international regulators in the use of offshore schemes by businesses occurs in parallel with large-scale anti-offshore investigations by international independent organizations and foundations.

Key words: offshore, offshorization of economy, anti-offshore policy, minimization of the taxation, double taxation treaties, de-offshorization.

Назарова Л. В.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту організацій
та зовнішньоекономічної діяльності*

Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

Огієнко А. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
та зовнішньоекономічної діяльності*

Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

Nazarova Liudmila

Doctor of Economic Sciences,

*Professor, Department of Management and Foreign Economic Activity,
V.O. Sukhomlynskyi National University*

Ohiienko Alona

Assistant professor, PhD in Economics,

*Department of Management and Foreign Economic Activity,
V.O. Sukhomlynskyi National University*

ПЕРСПЕКТИВИ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ НА СВІТОВИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ

Анотація. У статті розглянуто перспективи Причорноморського регіону на світових товарних ринках, відзначено важливість регіону в отриманні експортної виручки. Використання системного підходу під час вивчення зовнішньоекономічної діяльності підприємств у сучасних економічних умовах дало можливість оцінити її важливість для подальшого розвитку регіону. Зроблено оцінку концентрації експорту Причорноморського регіону через використання індексу Хіршмана, індексу диверсифікації експорту та кількості тарифних ліній. Розглянуто індекси конкурентних переваг Баласса та Лафая, відзначено низьку диверсифікованість експорту як регіону, так і країни у цілому. Використано системний підхід до вивчення зовнішньоекономічної діяльності підприємств Причорноморського регіону в сучасних економічних умовах. Запропоновано основні напрями підвищення конкурентних переваг регіону на світовому ринку та необхідність поліпшення якості господарської діяльності підприємств. Визначено необхідність установавання довгострокових пріоритетів, які зумовлюють орієнтацію регіону на визначення раціональної спеціалізації й оптимальної структури. Визначено необхідність використання досвіду інституціоналізації розвинутих країн.

Ключові слова: світовий ринок, Причорноморський регіон, конкурентна перевага, концентрація експорту, проблеми, перспективи.

Вступ та постановка проблеми. Світовий розподіл політичних та економічних сил на зламі тисячоліть зазнав суттєвих структурних зрушень. Відбувається динамічне накопичення окремими державами світу потенціалу, здатного потужно вплинути на розташування центрів сил на карті міжнародного співіснування в політичній та, насамперед, економічній сферах. Загострюється конкурентна боротьба між існуючими центрами економічної сили за розподіл світових ринків та поширення їхнього впливу на інші країни, відбувається формування нових регіональних лідерів та розширення їхнього впливу в регіоні. У ринкових умовах виробники продукції намагаються стати повноправними учасниками зовнішньоекономічної діяльності. Однак ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності регіональними підприємствами неможлива без створення відповідної інфраструктури, яка забезпечить вільний рух продукції, сировини та засобів виробництва від експортерів, імпортерів до споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комплексне і системне дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємств, формування та розвиток міжнародних відносин висвітлено в багатьох працях. Зокрема, проблематиці зовнішньоекономічної діяльності присвячено дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких – С.В. Голіней [1], Т.О. Зінчук [2] та інші вчені-економісти.

Метою даної роботи є оцінка перспектив Причорноморського регіону на світових товарних ринках, виявлення основних проблем розвитку експортного потенціалу Причорноморського регіону та основних шляхів з їх усунення.

Результати дослідження. На сучасному етапі розвитку міжнародна торгівля посідає ключове місце в системі світових господарських зв'язків, тому що опосередковує майже всі види міжнародного співробітництва та є однією з найважливіших форм міжнародних економічних відносин. Резолюцією Генеральної Асамблеї ООН про порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 р. світова спільнота визнала міжнародну торгівлю механізмом здійснення та активізації глобального партнерства. У зв'язку із цим зростає й роль регіонів у торгівлі, у нарощуванні експорту товарів.

У табл. 1 представлено динаміку валового регіонального продукту Причорноморського регіону за 2014–2017 рр. Слід відзначити зростання валового національного продукту за досліджуваній період у 2016 р. Наступного року відбулося деяке зниження.

Показники зовнішньої торгівлі за 2017 р. представлено в табл. 2.

У цілому по Україні спостерігається негативне сальдо. Тоді як для Причорноморського регіону традиційним є позитивне сальдо, а по Миколаївській області експорт більше ніж удвічі перевищує імпорт.

Таблиця 1

Динаміка валового регіонального продукту за 2014–2017 рр.

Область	Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту (у цінах попереднього року, відсотків)				Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (грн)			
	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016
Миколаївська	98,4	95,3	105,6	98,6	27355	30357	41501	50091
Одеська	98,3	95,8	104,2	106,6	29118	31268	41682	50159
Херсонська	99,7	98,7	102,8	100,5	19311	21725	30246	36585

Таблиця 2

Зовнішня торгівля Причорноморського регіону в 2017 р.

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис. дол. США	у % до 2016 р.	тис. дол. США	у % до 2016 р.	тис. дол. США
Миколаївська	1900646,2	114,1	782389,7	114,1	1118256,5
Херсонська	289153,3	118,0	202392,6	119,4	86760,7
Одеська	1813852,2	119,3	1465877,7	117,6	347974,5
Всього по Україні	43264736,0	119,0	49607173,9	126,4	-6342437,9

Високий рівень концентрації експорту є одним із важливих чинників, що зумовлює чутливість галузі до різких змін на товарних ринках. Нами було використано кілька індексів для оцінки рівня концентрації товарного експорту Причорноморського регіону:

– індекс Хіршмана, значення якого лежить у діапазоні від 0 до 1, при цьому вищі з них відповідають більшому рівню концентрації експорту регіону;

– індекс диверсифікації експорту за товарними групами. Більші значення індексу диверсифікації свідчать про вищу концентрацію експорту регіону порівняно зі світовою структурою експорту;

– загальна кількість тарифних ліній (товарних позицій).

Відповідні розрахунки наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Показники концентрації експорту Причорноморського регіону за 2009–2016 рр.

Роки	Індекс диверсифікації	Індекс Хіршмана	Кількість тарифних ліній експорту
2009	0,599	0,171	229
2010	0,602	0,185	227
2011	0,611	0,192	227
2012	0,611	0,195	227
2013	0,618	0,195	231
2014	0,621	0,197	230
2015	0,621	0,199	231
2016	0,620	0,203	227

Аналіз рівня диверсифікації експорту свідчить про його досить високу концентрацію. Так, індекс Хіршмана збільшився з 0,171 у 2009 р. до 0,203 у 2016 р. Індекс диверсифікації експорту коливався в діапазоні з 0,599 до 0,623. Найнижче значення, що свідчить про найвищий рівень диверсифікації, було зафіксовано у 2015–2016 рр. Рівень розмаїття експорту, оцінений як кількість товарних позицій (тарифних ліній), що експортує регіон, є досить низьким, що пояснюється значною аграрною спрямованістю.

Індекси виявленої конкурентної переваги Баласса та Лафая показують, що зараз найбільш конкурентоспроможними українськими товарами у світі є чорні метали та вироби з них, зернові та олійні культури, добрива, залізничне обладнання (табл. 4). Варто відзначити, що конкурентні переваги останнього є не стільки досягненням інженерної думки за часів незалежної України, скільки спадком радянських часів, з яких Україна успадкувала це виробництво.

Індекс Баласса, або індекс RCA, – показник, що характеризує співвідношення частки товару в загальному обсязі експорту країни або регіону та частки експорту цього продукту в загальному світовому експорті. Якщо значення індексу перевищує одиницю, то вважається, що існують конкурентні переваги у виробництві даного товару (або групи товарів). Значення менше одиниці вказують на те, що немає конкурентних переваг у виробництві аналізованого товару (в англійській науковій літературі говорять у цьому разі про «конкурентні недоліки»). Слід зазначити, що індекс визначає конкурентні переваги, але не пояснює їхні детермінанти. Індекс Баласса дає змогу аналізувати як торгівлю спеціаліза-

Таблиця 4

Товари, які експортуються підприємствами Причорноморського регіону, що мають конкурентні переваги на світових ринках

Рік	Індекс Баласса (RCA)			Індекс Лафая		
	код	назва	значення	код	назва	значення
2010	28	Продукти неорганічної хімії	9,4	28	Продукти неорганічної хімії	7
	84	Реактори ядерні, котли, машини	12,6	84	Реактори ядерні, котли, машини	4
	10	Зернові культури	9,6	10	Зернові культури	2
	15	Жири та олії тваринного і рослинного походження	4,8	15	Жири та олії тваринного і рослинного походження	4
2017	28	Продукти неорганічної хімії	5,2	28	Продукти неорганічної хімії	5
	84	Реактори ядерні, котли, машини	8,5	84	Реактори ядерні, котли, машини	3
	10	Зернові культури	11,2	10	Зернові культури	5
	15	Жири та олії тваринного і рослинного походження	7,4	15	Жири та олії тваринного і рослинного походження	8

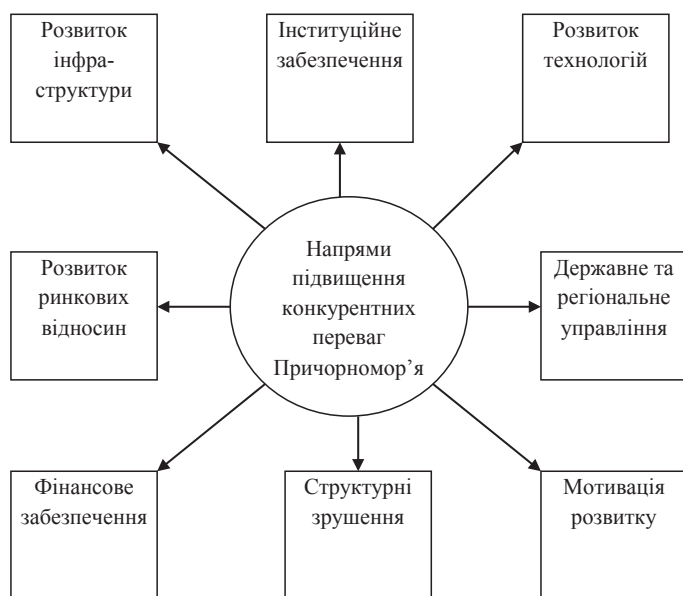


Рис. 1. Напрями підвищення конкурентних переваг регіону на світовому ринку

цію, так і конкурентоспроможність товарів (секторів). Індекс Лафая дає нам переваги індивідуальної товарної групи. Додатне значення індексу характеризує наявність відносної переваги стосовно певної продукції. Чим більше значення, тим більший рівень спеціалізації. Розраховані для Причорноморського регіону індекси представлені в табл. 4.

За останні роки перелік товарів, які мають конкурентні переваги на світовому ринку, фактично не змінився, що ще раз підтверджує низьку диверсифікованість експорту досліджуваного регіону і незмінність його структури.

Таким чином, товарний експорт Причорноморського регіону є досить висококонцентрованим, причому ця ситуація з кожним роком посилюється і рівень концентрації експорту тільки зростає. Частка сільськогосподарської продукції в структурі експорту збільшується і в 2017 р. досягла майже 40% (у 2010 р. – 21%), тоді як частка високотехнологічної продукції тільки зменшується: у 2010 р. за кодами 84–89 УКТ ЗЕД – 21%, у 2017 р. – 19%.

Відзначимо, що проблемними питаннями регіону залишаються неефективні заходи підтримки та стимулювання збільшення обсягів експорту, притоку іноземних інвестицій, розвитку міжрегіонального співробітництва, зокрема її економічного складника; обмежений доступ до програм та ініціатив ЄС у рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства Європейської політики сусідства.

Успішній ЗЕД підприємств Причорноморського регіону також перешкоджають відомі загальнонаціональні проблеми: відсутність національної експортної стратегії; неефективна державна підтримка експортерів; недостатній рівень доступу української продукції до зовнішніх ринків; недостатня ефективність і координованість залучення та використання зовнішньої допомоги, інші політичні та економічні ризики.

Отже, вважаємо, що основними завданнями для нарощування перспектив Причорноморського регіону на світових ринках є:

- збільшення випуску продукції харчової промисловості, сільського господарства на основі сучасних технологій переробки, зберігання, пакування, транспортування та реалізації продукції;
- забезпечення експортної спеціалізації у виробництві високоякісних продуктів;
- нарощування науково-технічних розробок та забезпечення процесів виробництва і реалізації такої продукції, обслуговування продукції, що експортується;
- упровадження енергозберігаючих технологій;
- сприяння впровадженню міжнародних стандартів серії ISO та правил у виробництво продукції;
- сприяння залученню іноземних інвестицій регіону: створення ефективної системи інституційного забезпечення діяльності інвесторів, а саме надання підтримки інвестиційним проектам; забезпечення зниження регуляторного тиску на інвесторів (упровадження спрощеної системи дозволів, реєстрації, ліцензування); участь в інвестиційних форумах в Україні та за кордоном; надання методичної допомоги суб'єктам господарювання у питанні розроблення інвестиційних проектів, які відповідають вимогам світових інвестиційних фондів;
- забезпечення поширення інформації щодо інвестиційного потенціалу регіону із залученням можливостей торговельно-економічних місій за кордоном;
- організація виставкової та рекламної діяльності для забезпечення ринку збуту конкурентоспроможної продукції та високих технологій.

На основі вказаних умов можна визначити основні напрями підвищення конкурентних переваг регіону на світовому ринку (рис. 1).

Висновки. У довгостроковому періоді для конкурентоспроможності як окремого регіону, зокрема Причорноморського, так і економіки країни у цілому є важливими якісні властивості господарської діяльності, можливості виконувати певні етапи науково-інноваційного циклу, а не статична галузева спеціалізація країни. Це передбачає, що країни реагують на посилення конкурентного тиску не лише міжгалузевими перетвореннями, а здійснюють якісну модернізацію у межах галузей – спеціалізацію на більш науково- та технологічноємних сегментах виробництва. Тому забезпечення конкурентоспроможності продукції та утримання існуючих позицій на світовому ринку через інновації має стати метою національної економічної політики. Такий розвиток повинен базуватися на визначенні довгострокових пріоритетів, які зумовлюють орієнтацію регіону на визначення раціональної спеціалізації й оптимальної структури, що сприятиме досягненню найбільш можливих темпів економічного зростання та підвищенню рівня життя. Для майбутнього розвитку було б доцільним скористатися світовим та європейським досвідом інституціоналізації цього складного процесу. У 1968 р. в ЄС було створено Генеральний директорат із регіональної політики для пошуку активізації розвитку регіонів. У 1975 р. почалася діяльність Європейського фонду регіонального розвитку, а в 1988 р. Європарламентом прийнято Хартію регіоналізму та створено Раду регіональних і місцевих співтовариств. Це, безумовно, дасть поштовх подальшому регіональному розвитку України.

Список використаних джерел:

1. Голіней С.В. Державне регулювання експортного потенціалу України. *Механізм збалансованого розвитку промислового виробництва*. Київ, 2005. С. 130–139.
2. Зінчук Т.О. Аграрний протекціонізм: історичні риси, стан та методи реалізації в інтеграційній економіці. *Стратегія інноваційного розвитку економіки*. 2010. № 4. С. 3–8.
3. Назарова Л.В. Тенденції розвитку міжнародних торговельних відносин Миколаївської області. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2005. № 3(31). С. 60–64.
4. Назарова Л.В. Зовнішня торгівля України як провідна ланка міжнародних економічних відносин. *Таврійський науковий вісник*. 2008. Вип. 57. С. 186–191.
5. Формування конкурентоспроможності підприємств Причорноморського регіону України на зовнішніх ринках в умовах міжнародних інтеграційних процесів / І.Т. Кішак та ін. Миколаїв : Ліон, 2017. 325 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИЧЕРНОМОРСКОГО РЕГИОНА НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

Аннотация. В статье рассмотрены перспективы Причерноморского региона на мировых товарных рынках, отмечена важность региона в получении экспортной выручки. Использование системного подхода при изучении внешнеэкономической деятельности предприятий в современных экономических условиях позволило оценить ее важность для дальнейшего развития региона. Проведена оценка концентрации экспорта Причерноморского региона при помощи индекса Хиршмана, индекса диверсификации экспорта и количества тарифных линий. Рассмотрены индексы конкурентных преимуществ Баласса и Лафая, отмечена низкая диверсификация экспорта как региона, так и страны в целом. Предложены основные направления повышения конкурентных преимуществ региона на мировом рынке и необходимость улучшения качества хозяйственной деятельности предприятий. Определена необходимость установления долгосрочных приоритетов, которые обуславливают ориентацию региона на определение рациональной специализации и оптимальной структуры. Определена необходимость использования опыта институционализации развитых стран.

Ключевые слова: мировой рынок, Причерноморский регион, конкурентное преимущество, концентрация экспорта, проблемы, перспективы.

THE PROSPECTS OF THE BLACK SEA REGION IN THE WORLD COMMODITY MARKETS

Summary. The purpose of the paper is to assess the prospects of the Black Sea Region in the world commodity markets, to reveal the main issues of the export potential development of the region, and to recommend the ways of problem solving. The system approach to analysis of the foreign economic activity of the Black Sea Region enterprises in the current economic conditions has been used. The dynamics of GDP 2014-2017 and the dynamics of foreign trade 2016-2017 were provided via descriptive statistics tools. The index method was used in order to assess the concentration of the commodity export of the region. The importance of the region in the export earnings and a trade surplus was highlighted. The assessment of the Black Sea Region export concentration via the Herfindahl-Hirschman Index (HHI) and export product and tariff lines diversification index was provided. The authors conclude that the high level of export concentration is one of the most important factors that cause industry reactions to rapid changes in the commodity markets. The Comparative Advantage Index (RCA) of Balassa, that allows to analyze trade specialization and competitiveness of goods, and the The Lafay Index of international specialization, that allows to assess the advantages of an individual product group were considered in the paper. Overall, low export diversification of the region and the country was revealed. The main directions of the increase in regional competitive advantage in the global market and the necessity of the quality improvement of economic activity of the enterprises were recommended. The necessity of implementation of the other countries' institutionalization experience for the further regional development was defined. Considering the regional features, the analysis of export indices for the last three years was provided. The indicators of export concentration of the Black Sea Region were developed based on the economic analysis. Key principles and the directions of the regional effectiveness increase were revealed. General trends of the efficiency development of the Black Sea Region export business activity were revealed, basing on the applied research. The necessity of the development of long-term priorities, that determine the regional orientation on the rational specialization and optimal structure, is defined. That reinforces the economic growth rates and the increase in the standard of living. The authors highlight that qualitative properties of the economic activity and the opportunities to implement definite stages of the science and innovation cycle are more important than the industrial specialization of the country.

Key words: world market, Black Sea Region, competitive advantages, export concentration, problems, prospects.

Овчаренко О. В.

*викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки
Українського державного хіміко-технологічного університету*

Дубницький В. І.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри теоретичної та прикладної економіки
Українського державного хіміко-технологічного університету*

Ovcharenko Olga

*Teacher of the Department of Theoretical and Applied Economics
Ukrainian State University of Chemical Technology*

Dubnytskyi Volodymyr

*Dr.S.in Economics, Professor,
Professor of the Department of Theoretical and Applied Economics
Ukrainian State University of Chemical Technology*

БЕЗПЕКА ТА СТІЙКІСТЬ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Анотація. У статті розглянуто теоретичні аспекти впливу стійкості регіональних економічних систем на стан їхньої безпеки та подано практичні форми реалізації діагностики економічної безпеки регіональних систем. Наведено аналіз теорій, які розглядають питання безпеки та стійкості економічних систем, у тому числі й щодо економічної безпеки регіону. Узагальнено різні методи для визначення рівня економічної безпеки регіону. Описано світовий досвід формування сукупності комплексних індикаторів для моніторингу та аналізу ситуації в регіоні. Подано алгоритм діагностики економічної безпеки регіональних систем, який пропонується проводити в декілька етапів. Визначено загальнометодологічні ознаки діагностики економічної безпеки регіональних систем та доведено, що стан економічної безпеки оцінюється об'єктивною системою параметрів, критеріїв і індикаторів, що визначають порогові значення функціонування економічної системи.

Ключові слова: регіон, безпека регіональної системи, стійкість, загрози, порогові значення, соціально-економічний розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Регіон служить складовим елементом економічної системи, де представлено основні показники соціально-економічної структури виробництва, якій властива присутність певних природних і ресурсних чинників, процеси управління якою реалізують регіональні органи влади. Регіон є одним із ключових об'єктів організаційно-економічних і політико-правових відносин, спрямованих на організацію регіональної економіки, формування сприятливих умов життя й задоволення потреб населення з урахуванням специфіки його розвитку. Диспропорційність соціально-економічного розвитку регіонів неухильно зростає. Це проявляється, зокрема, через локалізацію центрів економічного зростання в обласних центрах, великих промислових містах, центрах фінансових послуг, транспортно-транзитних розв'язках. Натомість посилюються прояви «периферійності» розвитку на рівні сільських і віддалених територій [1]. З іншого боку, до позитивних характеристик диференціації можна віднести актуалізацію необхідності кожному регіону визначити свої напрями розвитку, які дадуть змогу підвищити його стійкість з урахуванням територіальних особливостей [2].

Економічна безпека регіону полягає, насамперед, у здатності регіональної влади забезпечити конкурентоздатність, стабільність, стійкість, поступальність розвитку економіки території, органічно інтегрованої в економіку країни, як відносно самостійної структури, використовуючи власний ресурсний потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам соціально-економічного розвитку регіонів, трансформації регіональної економіки і забезпечення економічної безпеки регіонів присвячено наукові роботи вітчизняних і закордонних учених, серед яких: А.І. Алімов, А.І. Амоша, Б.В. Буркинський, В.Н. Василенко, Б.М. Данилішин, В.А. Дергачов, В.І. Захарченко, А.І. Лайко, В.М. Степанов.

Питання проблем безпеки та стійкості економічних систем та економічного зростання розглядаються у працях таких українських та іноземних учених, як В.М. Геєць, В.І. Дубницький, Т.С. Клебанова, М.Д. Кондратьєв, А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі, С.О. Федулова, І.В. Шкрабак та ін.

Метою даної роботи є визначення впливу стійкості регіональних економічних систем на стан їхньої безпеки.

Результати дослідження. В основу економічної безпеки регіону як категорії передусім покладаються регіональні інтереси (забезпечення і підтримка гідного рівня життя населення, раціональне використання наявного економічного потенціалу, реалізація незалежної соціально-економічної політики регіону, збалансованість та інтегрованість у фінансову систему країни) і необхідність їхнього захисту від різноманітних внутрішніх (що виникають у межах регіону) і зовнішніх (із боку проведеної економічної політики держави, адміністрації інших регіонів, іноземних держав) загроз за дотримання балансу із загальнонаціональними інтересами [3].

Характер загроз економічній безпеці України та її регіонів можна представити так (табл. 1).

Специфічними чинниками виникнення загроз економічній безпеці регіонів України є їхнє місце у загальному економічному просторі, зосередження на їхній території природних сировинних ресурсів, виробничого потенціалу, транспортних коридорів, що пов'язують регіональні економіки. Формування регіональної системи економічної безпеки повинне спиратися на обґрунтування системи економічних інтересів регіону, яка взаємодіє та витікає практично із системи національних економічних інтересів з урахуванням регіональних особливостей. Для нейтралізації загроз або зменшення шкоди, яку вони можуть заподіяти, необхідні розроблення й упровадження системи безпеки щодо ефективної їм протидії.

Основні загрози економічній безпеці України та її регіонам

Показник	Градація загроз
1	2
1. Загрози виробничого і технологічного характеру	
1.1. Спад виробництва (у тому числі в базових галузях).	+++
1.2. Деформованість структури української економіки.	++
1.3. Руйнування науково-технічного та інноваційного потенціалу.	+++
1.4. Зношеність основних фондів та висока аварійна небезпека.	++
1.5. Низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції (особливо в обробному секторі національного та регіонального секторів).	+++
1.6. Сировинна орієнтація економіки.	+++
1.7. Відставання приросту розвіданих запасів корисних копалин порівняно з масштабами їх видобутку.	++
1.8. Загроза енергодефіциту, який насувається.	++
2. Фінансові загрози	
2.1. Невисокий рівень інвестування української економіки.	+++
2.2. Криза грошової і фінансово-кредитної систем.	++
2.3. Високий рівень інфляції.	++
2.4. Високий рівень поширеності тіншової економіки (у т. ч. рівня корупції та економічних злочинів).	++
2.5. Низька економіко-фінансова ефективність роботи підприємств і організацій.	+++
3. Організаційно-правові загрози	
3.1. Високий рівень монополізації економіки.	++
3.2. Масове поширення корупції.	+++
3.3. Недосконалість механізмів формування економічної політики.	+++
3.4. Недосконалість правової бази.	++
3.5. Недостатність розвиненості і незбалансованість об'єктів інфраструктури і сфери послуг.	+
4. Соціальні та демографічні загрози	
4.1. Низький рівень життя населення.	++
4.2. Посилення майнової диференціації населення.	+++
4.3. Зростання безробіття і зниження трудової мотивації.	+++
4.4. Криза демографічної сфери із загрозою демографічної катастрофи.	++
4.5. Погіршення здоров'я населення.	+++
4.6. Високий рівень злочинності.	+++
4.7. Зниження якості освіти.	++
4.8. Високий рівень невимушеної міграції.	++
5. Техногенні екологічні загрози	
5.1. Системне недофінансування екологічних проектів.	++
5.2. Високий рівень забруднення водних ресурсів.	++
5.3. Високий рівень виникнення енергетичних катастроф (у т. ч. атомної енергетики).	++
5.4. Системне зменшення лісових ресурсів.	++
5.5. Погіршення стану повітряного басейну.	++
5.6. Високий рівень промислового забруднення від діяльності промислових підприємств.	++

Примітка:

+++ – найбільш актуальні загрози, притаманні як державі, так і переважній частині (80–90%) регіонів України;

++ – досить актуальні загрози на рівні держави і в більшій частині (50%) регіонів і суб'єктів господарської діяльності;

+ – загрози економічній безпеці, що мають на сучасному етапі несуттєвий вплив на рівні держави, але водночас актуальні на значній частині (до 4%) регіонів України.

Джерело: складено автором

Сьогодні сформувалися теорії, які розглядають окремі питання безпеки та стійкості економічних систем, у тому числі щодо економічної безпеки регіону.

1. Безпека економічних систем із погляду теорії катастроф (І. Шургаліна, Ю. Осипов, Б. Клейнер, Е. Ласло, І. Зіман, Т. Олива та ін.). Відповідно до даної теорії і думки вчених, безпека розглядається як стан, за якого стратегічний потенціал системи знаходиться далеко від кордонів адаптивності, а загроза втрати безпеки зростає у міру наближення ступеня адаптивності стратегічного потенціалу системи до прикордонної зони.

Інакше кажучи, якщо потенціал системи вичерпав можливості пристосованості до зростаючої нестабільності зовнішнього середовища, то можна говорити про загрозу безпеці, яка може проявитися у вигляді втрати лідируючого положення, погіршення фінансового стану системи та ін. Виходячи з теорії катастроф, можна зробити висновок: якщо економічна система близька до повного вичерпання власних ресурсів, не володіє необхід-

ними резервами або відповідними інструментами нейтралізації небезпек і загроз, то відбувається лавиноподібне розростання катастрофічних процесів, унаслідок чого втрачається стійкість і система може зруйнуватися навіть за незначних коливань її параметрів.

2. Безпека і стійкість економічних систем у рамках теорії ризиків (К. Ерроу, Дж. Кларк, Ф. Найт, В. Хрипач, Г. Суша, Г. Онопрієнко, Т. Ромащенко) наприклад ризиків у страхуванні. Представники теорії вважають ризик основоположною категорією безпеки та націлені на пошук і нейтралізацію ризиків, які визивають входження соціально-економічної системи в режим кризового функціонування.

3. Безпека економічних систем у рамках теорії конфліктів (Дж. Берртон, К. Боулдинг, Р. Дарендорф, А. Дмитрієв та ін.). Відповідно до цієї теорії, безпека системи порушується внаслідок конфліктів між індивідами, групами, організаціями та структурами влади. Економічно безпечна система здатна розпізнати конфлікти, регулювати їх перебіг і вирішувати їх, оптимізуючи при цьому

супутні витрати. Економічна безпека в процесі вирішення конфліктної ситуації стає продуктом узгодження інтересів, суб'єктів, що беруть участь у ситуації.

4. Безпека економічних систем у рамках теорії впорядкування і самоорганізації систем (Л. Фон Берталанфі, Т. Парсонс, І. Пригожин, Г. Хакен, Н. Мойсєєв та ін.). Теорія виходить із того, що безпеку можна забезпечити внаслідок знаходження і використання внутрішніх ресурсів для виходу її з кризи і подальшого розвитку.

5. Із позицій тектології основу сучасних поглядів на безпеку суспільства в ХХ ст. заклали праці видатного російського вченого А.А. Богданова.

Теорія А.А. Богданова розглядає умови і чинники, що забезпечують рівноважність систем, передусім соціального складника, «бо поза цього стану неможливе існування самої системи». Вища форма організованості (захищеності) – «триєдина організація речей, людей і ідей». Порушення рівноваги системи може призвести до її негативної або позитивної зміни. Перше означає руйнування, друге – її розвиток.

Учені також звертають увагу на необхідність переходу від пасивних стратегій реагування на загрози національній безпеці (виклик – відповідь, небезпека – відповідь, загроза – відповідь) до ефективних стратегій превентивності і запобігання, а далі – до нової культури безпеки, заснованої на культурі світу, діалозі людей, культур і цивілізацій, до культури запобігання небезпекам [4].

Сутність економічних інтересів регіону можна також розкрити через категорії, які характеризують регіональний розвиток. З одного боку (з погляду держави), регіональний розвиток – це зростання кількості й якості ресурсів та споживних благ, якими даний регіон забезпечує економіку країни, з іншого боку, на погляд самого регіону – це є зростання обсягу виробництва і споживання матеріальних і нематеріальних благ, збільшення кількості населення та доходу на душу населення, поліпшення соціально-психологічного клімату, екологічної обстановки, зростання ролі економіки регіону в країні та в світі і стійкість її економічного стану тощо [5; 6]. Регіональні інтереси та шляхи їх реалізації знаходять свої місце під час розроблення регіональної стратегії економічного розвитку.

Для розроблення державної та регіональної політики потрібно, крім якісного опису економіки, також кількісне визначення меж безпечного розвитку. Критерій економічної безпеки дає змогу оцінити стан економіки [7].

Стан економічної безпеки оцінюється об'єктивною системою параметрів, критеріїв і індикаторів, що визначають порогові значення функціонування економічної системи. За межами цих значень система втрачає здатність до динамічного розвитку, конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках, стає об'єктом експансії транснаціональних корпорацій, страждає від внутрішнього і зовнішнього пограбування національного багатства країни, корупції [7].

Для визначення рівня економічної безпеки регіону використовують різні методи. Автори [8–10] пропонують таке їх групування:

1. Визначення та моніторинг основних макроекономічних показників і порівняння їх із пороговими значеннями. Дана методика використовується в роботах таких учених, як С.Ю. Глазьев [11], В.К. Сенчагов [12], І.Є. Денежкіна, Д.А. Суздалева [13], а також індикативний аналіз (С.М. Швець). Такий підхід дає уявлення про динаміку показника економічної безпеки відносно порогової величини, але відсутність загальноновизначених порогових значень показників для регіону ускладнює це завдання.

2. Методи експертної оцінки для ранжування територій за рівнем загроз.

3. Використання відносних темпових показників за основними макроекономічними показниками і динамікою їх змін.

4. Методи математичного апарату, у тому числі багатовимірний статистичний аналіз, теорії ігор із природою і т. д.

5. Використання економічних інструментів через кількісне визначення збитку (Л.П. Гончаренко).

Також вони зауважують, що дані методики мають певні обмеження, а саме:

- визначення тих показників, порівняння яких із пороговими значеннями дасть змогу надати комплексну оцінку стану економіки країни, є досить проблематичним;
- суб'єктивність експертних оцінок;
- необхідність використання строго математичного апарату значно обмежує кількість показників, які можуть бути використані;
- трудомісткість та неоднозначність розрахункових процедур, а також складність у чіткій ідентифікації загроз та збитку.

Відповідно до різних підходів до розуміння економічної безпеки регіону, існують певні критерії, які її визначають і дають змогу оцінити її стан.

Під критерієм безпеки економічної системи регіону будемо розуміти мірило оцінки стану економіки з погляду найважливіших процесів, що відображають сутність безпеки економічної системи [5].

Показники економічної безпеки регіону можна розділити на дві групи: кількісні й якісні.

Якісні показники характеризують, перш за все, внутрішній стан економічної системи. До них належать такі показники, як оцінка рівня управлінської діяльності, ризики і можливі варіанти їх компенсації, ступінь державного втручання в діяльність економічної системи та ін.

Кількісні показники характеризують кількісний бік стану економічної системи регіону і визначаються на основі опублікованих статистичних даних та проведених наукових досліджень.

Показники економічної безпеки також прийнято називати індикаторами безпеки.

Світовий досвід територіального управління свідчить про необхідність використання не одного показника, а сукупності комплексних індикаторів для моніторингу та аналізу ситуації в регіоні. При цьому одним із головних завдань оцінки ситуації в регіоні є складання переліку показників. В єдиному показнику досить складно кількісно й якісно відобразити соціально-економічний стан того чи іншого регіону. Тим не менше досить багато економічних і соціальних характеристик території в значному ступеню зумовлюються таким важливим чинником, як рівень її економічного розвитку, або величина валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення. Від цього показника багато в чому залежать інші індикатори економічної безпеки [13].

Для оцінки безпеки велике значення мають порогові значення показників – граничні величини, недотримання яких перешкоджає нормальному ходу розвитку різних елементів відтворення, призводить до формування негативних, руйнівних тенденцій, які підривають економічну безпеку регіону [5; 13].

За порогові значення зазвичай приймають міжнародні еталонні порогові значення, значення економічно розвинутих країн, найкращі значення за сукупністю регіонів, країн, світових та вітчизняних експертів, максимальні або мінімальні з усієї сукупності показників [14]. Найвищий ступінь безпеки досягається за умови, що весь комплекс показників знаходиться в межах допустимих границь своїх порогових значень, а порогові значення одного показника досягаються не в зниження іншим [5].

Треба зауважити, що одним із завдань оцінки економічної безпеки регіону є визначення можливості вирішення соціально-економічних завдань розвитку регіону на основі використання внутрішніх резервів та джерел економічного росту. Причому якщо на макроекономічному рівні теоретична і практична база достатньо розроблена із цього питання, то для рівня регіону подібний інструментарій представлений недостатньо.

Висновки. Проаналізувавши представлений теоретичний матеріал, ми дійшли висновку, що діагностику економічної безпеки регіональних систем необхідно проводити в декілька етапів для групування регіонів України за основними соціально-економічними показниками для визначення стану соціально-економічного розвитку регіону; визначення інтегрального показника, що характеризує ступінь економічної безпеки регіону; визначення сильних і

слабких сторони регіону на шляху розроблення концепції діяльності регіональних органів влади щодо зміцнення економічної безпеки регіональних систем; прогнозування економічного зростання регіону з огляду на його економічну діяльність. При цьому необхідно дотримуватися загально-методологічних ознак, а саме: комплексності, яка передбачає необхідність аналізу й обліку всіх боків дослідження; системності, яка передбачає виявлення й обґрунтування декількох варіантів виходу з кризових ситуацій; варіативності, яка передбачає виявлення й обґрунтування декількох варіантів виходу з кризової ситуації; первинності, яка передбачає безумовну перевагу економічної безпеки як важливого елемента оцінки життєдіяльності населення та економіки в регіоні; прийнятності ризику, яка дає змогу виявити і реалізувати необхідні заходи щодо запобігання виникненню порогових ситуацій.

Список використаних джерел:

1. Сукрушева А.О. Теоретичні аспекти поняття «економічна безпека регіону». *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія «Економічна наука»*. 2015. № 3(80). С. 231–238.
2. Копейн В.В., Филимонова Е.А., Копейн А.В. Региональный фактор в системе экономической безопасности. *Российское предпринимательство*. 2015. № 14(260). С. 13–25.
3. Синиця С.М., Бринзей Б.С. Економічна безпека регіону як важливе завдання стратегічного розвитку. *Вісник Прикарпатського університету. Економіка*. 2014. Випуск X. С. 48–53.
4. Казанцева Е.Г., Харченко Л.Л. Безопасность и устойчивость экономических систем : конспект лекций для студентов всех форм обучения. Кемерово : Кемеровский институт (филиал) РГТЭУ, 2012. 80 с.
5. Писаревський І.М., Богдан Н.Н. Сутність та особливості економічних інтересів в регіональній соціально-економічній системі. *World science*. 2018. № 4(32). Vol. 6. URL: <http://archive.ws-conference.com/wp-content/uploads/2367.pdf> (дата звернення: 09.01.2019).
6. Fedulova S., Komirna V., Naumenko N., Vasyliuk O. Regional Development in Conditions of Limitation of Water Resources: Correlation Interconnections. *Montenegrin Journal of Economics*, 2018. Vol. 14. № 4. P. 57–68.
7. Экономическая безопасность : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / В.А. Богомолов и др. ; под ред. В.А. Богомолова ; 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 295 с.
8. Новикова И.В., Красников Н.И. Индикаторы экономической безопасности региона. *Вестник Томского государственного университета*. 2010. № 330. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/indikatory-ekonomicheskoy-bezopasnosti-regiona> (дата звернення: 05.02.2019).
9. Яшин С.Н., Пузов Е.Н. Мониторинг экономической безопасности регионов на базе их сравнительной оценки и определения эффективности развития территорий. *Финансы и кредит. Экономическая безопасность*. 2006. № 3(207). С. 31–36.
10. Копытов А.В., Макеева Ф.С. Сравнительный анализ методик оценки экономической безопасности регионов. *Науковедение*. 2014. № 1. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/82EVN114.pdf> (дата звернення: 14.01.2019).
11. Глазьев С.Ю. Основа обеспечения экономической безопасности страны: альтернативный реформационный курс. *Российский журнал*. 1997. № 1. С. 36–44.
12. Экономическая безопасность России / под ред. В.К. Сенчагова. Москва : Дело, 2005. 224 с.
13. Денежкина И.Е., Суздалева Д.А. Система показателей для мониторинга экономической безопасности региона. *Информационный сайт научно-практического журнала «Эффективное антикризисное управление»*. 2016. URL: http://info.e-c-m.ru/magazine/66/eau_66_91.htm (дата звернення: 03.02.2019).
14. Ковальська Л.Л., Савош Л. Економічна безпека регіону: оцінка та механізми забезпечення. *Економічний форум*. 2014. № 4. С. 89–95.

БЕЗОПАСНОСТЬ И УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические аспекты влияния устойчивости региональных экономических систем на состояние их безопасности и представлены практические формы реализации диагностики экономической безопасности региональных систем. Приведен анализ теорий, рассматривающих вопросы безопасности и устойчивости экономических систем, в том числе и по экономической безопасности региона. Обобщены различные методы определения уровня экономической безопасности региона. Описан мировой опыт формирования совокупности комплексных индикаторов для мониторинга и анализа ситуации в регионе. Представлен алгоритм диагностики экономической безопасности региональных систем, который предлагается проводить в несколько этапов. Определены общеметодологические признаки диагностики экономической безопасности региональных систем и доказано, что состояние экономической безопасности оценивается объективной системой параметров, критериев и индикаторов, определяющих пороговые значения функционирования экономической системы.

Ключевые слова: регион, безопасность региональной системы, устойчивость, угрозы, пороговые значения, социально-экономическое развитие.

SAFETY AND SUSTAINABILITY OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS

Summary. The theoretical aspects of the impact of the stability of regional economic systems on the state of their security has been discussed and has been presented practical forms for implementing diagnostics of the economic security of regional systems in the article. In the work authors use the traditional and special methods of research, including: historical and logical method, method of abstraction and analogy, statistical methods and system analysis methods. The analysis of theories that consider the issues of security and sustainability of economic systems, including on the economic security of the region, is given. Summarized various methods for determining the level of economic security in the region. The world experience of forming a set of complex indicators for monitoring and analyzing the situation in the region is described. An algorithm for diagnosing the economic security of regional systems is presented, which is proposed to be carried out in several stages in order to group regions of Ukraine on the main socio-economic indicators to determine the state of socio-economic development of the region; definition of the integral indicator characterizing the degree of economic security of the region; definition of the strengths and weaknesses of the region on the way of elaboration of the concept of the activities of regional authorities in order to strengthen the economic security of regional systems; forecasting economic growth of the region in view of its economic activity. The article defines the general methodological criteria for diagnosing the economic security of regional systems and proves that the state of economic security is assessed by an objective system of parameters, criteria and indicators that determine the threshold values of the functioning of the economic system. The region is one of the key objects of organizational-economic, political-legal relations, aimed at the organization of a regional economy, the formation of favorable living conditions and satisfaction of the needs of the population, taking into account the specifics of its development. Therefore, the indicated scientific achievements and scientific novelty are extremely important in the implementation of the activities of local authorities and regional state administrations.

Key words: region, security of the regional system, sustainability, threats, threshold values, socio-economic development.

УДК 330.341.1:858.8

Олефіренко О. М.

*кандидат економічних наук,
директор ТОВ «Технохім»*

Летуновська Н. Є.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету*

Шевлюга О. Г.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету*

Olefirenko Oleg

*Candidate of Economic Sciences,
Director of Technochim LLC*

Letunovska Nataliya

*Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor of the Department of Marketing and MIA,
Sumy State University*

Shevliuga Olena

*Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor of the Department of Marketing and MIA,
Sumy State University*

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО РОЗРОБЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті запропоновано використання системного підходу до розроблення збутової політики промислових підприємств, що займаються розробленням і впровадженням інновацій. Цей підхід передбачає комплексне узгодження сукупності взаємопов'язаних елементів і має на меті оптимізацію діяльності зі збуту. Розглянуто взаємозв'язок підсистеми управління збутовою політикою з елементами системи управління підприємством. Систематизовано принципи формування збутової політики інноваційно активного промислового підприємства. Охарактеризовано моделі управління збутом інноваційної продукції промислового підприємства в контексті процесу комерціалізації інновацій. Розглянуто основні структурні елементи системи управління збутом інноваційної промислової продукції. Виділено основні завдання, які постають у процесі збутової діяльності промислового підприємства.

Ключові слова: інновації, збутова політика, система, механізм управління, модель.

Вступ та постановка проблеми. Управління процесом комерціалізації інновацій, збутовою політикою та сучасним промисловим підприємством у цілому потребує використання не тільки накопиченого досвіду та розроблених підходів, а й перспективних та ефективних методів, які ґрунтуються на досягненнях сучасних інформаційних технологій, наукових розробок у сфері підтримки прийняття рішень, зокрема в системі збуту інноваційної продукції. Тому актуалізується питання всебічного охоплення кола питань, пов'язаних із веденням збутової політики інноваційно активних промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За сучасних умов питання ефективної організації системи збуту та управління збутовою діяльністю залишається актуальним. Проблематиці управління збутом промислових підприємств присвячено багато праць таких учених, як Н.З. Лагоцька [1], Т.Б. Надтока [2], С.П. Казаков [3], Т.С. Сокира [4], Л.В. Балабанова [5] та ін., які зробили вагомий внесок у дослідження процесів, пов'язаних зі збутом промислової продукції.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий доробок з управління збутом, усе ж слід відзначити, що питання використання системного підходу у збутовій політиці інноваційної продукції є недостатньо розглянутими, що визначає необхідність подальших наукових пошуків.

Метою даної роботи є використання системного підходу до розроблення збутової політики промислових підприємств, що займаються розробленням і впровадженням інновацій. Це дасть змогу визначити закономірні зв'язки між елементами системи управління та проаналізувати її у цілому.

Результати дослідження. Основоволожними характеристиками збутової політики є її систематичність, стратегічна орієнтованість та комплексність. Це зумовлює доцільність використання системного підходу до її формування, який передбачає комплексне узгодження сукупності взаємопов'язаних елементів для оптимізації діяльності зі збуту інноваційно активного промислового підприємства.

Застосування системного підходу передбачає ідентифікацію закономірних зв'язків між елементами системи та аналіз динамічного розвитку системи виходячи із взаємодії елементів системи між собою та із зовнішнім середовищем. Ефективність застосування системного підходу визначатиметься єдністю всіх взаємопов'язаних елементів системи, оптимальністю встановлених зв'язків між різними елементами системи, якістю функціонального забезпечення та налагоджених комунікацій.

Взаємозв'язок між основними складниками системи управління підприємством та місце підсистеми управління збутовою політикою наведено на рис. 1.

Збутова політика належить до підсистеми управління діяльністю підприємства та є заключним етапом процесу комерціалізації інновацій, тому її головною метою є здійснення ефективної збутової діяльності, що забезпечить реалізацію стратегічних цілей промислового підприємства, отримання ним прибутку як у коротко-, так і в довгостроковій перспективі, а також сталий розвиток.

Визначимо систему принципів, на яких базується збутова політика (табл. 1). Дотри-

мання цих принципів дасть змогу інноваційно активному промислового підприємству забезпечити високий рівень конкурентоздатності на ринку, а також довіри в суспільстві як на національному, так і на міжнародному рівні. Позитивний вплив на імідж інноваційно активного промислового підприємства здійснює чітке дотримання принципу соціальної відповідальності, який є мейнстрімом сучасних управлінських технологій ведення бізнесу та визнаний у всьому світі.

Дотримання цих принципів позитивно вплине на здатність залучення іноземних інвестицій, оскільки зарубіжні інвестори орієнтуються не лише на показники рентабельності діяльності інноваційно-активного промислового підприємства, а й на його інтегрованість у життя суспільства.

Вагомий вплив на формування збутової політики здійснюють наявні та вибрані промисловим підприємством моделі управління збутом (табл. 2).

Для ефективної реалізації збутової політики та досягнення визначених стратегічних орієнтирів підприємство повинно забезпечуватися кваліфікованими трудовими ресурсами. Існують такі типи організації роботи збутового відділу [3; 8]: за географічним принципом; за товарним асортиментом (портфелі товарів); за функціональним принципом; за виділеними сегментами клієнтів; змішаний тип.

Перелік ключових критеріїв, які визначають доцільність застосування розглянутих типів організації роботи збутового підрозділу: масштаби діяльності та виробництва інноваційної продукції; особливості споживання інноваційної продукції; конкурентна позиція інноваційно активного промислового підприємства на ринку; необхідність відкриття регіональних представництв; специфічні особливості в галузі; спеціалізація підприємства (виробництво чи торгівля); особливості цінової політики



Рис. 1. Взаємозв'язок підсистеми управління збутовою політикою з елементами системи управління підприємством

Таблиця 1

Принципи формування збутової політики інноваційно активного промислового підприємства [1; 2]

№	Принцип	Сутність
1	Економічної ефективності	Управлінські рішення у сфері збуту інноваційної продукції базуються на комерційних цілях підприємства (максимізація фінансового результату діяльності, забезпечення рентабельності виробництва у цілому та збуту зокрема)
2	Інтегрованості	Збутова політика існує у відповідній єдності з іншими політиками підприємства й передбачає відповідність поставлених завдань і цілей загальній стратегії ведення бізнесу промисловим підприємством
3	Підпорядкованості маркетинговій політиці та цілям (принцип синергії)	Збутова політика є складником маркетингової, тому збутова діяльність не може бути відокремленою від маркетингової. Планування збутової діяльності здійснюється лише на одному з етапів формування комплексу маркетингу разом із політикою маркетингових комунікацій та ціноутворення
4	Плановості	Кожен крок, передбачений збутовою політикою, повинен бути завчасно запланований та узгоджений зі стратегічними орієнтирами діяльності промислового підприємства
5	Системності	Визначає необхідність застосування інструментарію системного аналізу під час формування збутової політики інноваційно активних промислових підприємств
6	Комплексності	Забезпечення охоплення всіх можливих напрямів збуту інноваційної продукції, суб'єктів та зв'язків
7	Стратегічної спрямованості	Забезпечення орієнтації збутової політики на перспективу, уникнення встановлення як пріоритетних короткострокових цілей
8	Технологічності	Чітка алгоритмізація процесу збуту для зниження обсягу витрат на збут
9	Гнучкості та адаптивності	Зумовлює необхідність постійного дослідження стану зовнішнього середовища та ідентифікації його динамічних коливань для встановлення способів швидкої реакції на зміни (переорієнтація на нові ринки збуту, застосування інших каналів, найшвидше задоволення нових вимог споживачів, удосконалення післяпродажного обслуговування, використання новітніх технологій для забезпечення підвищення ефективності збутового процесу)
10	Інноваційності	Збут інноваційної продукції зумовлює нагальну необхідність застосування новітнього інструментарію не лише під час реалізації, а й виходу на нові ринки, забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Цей принцип передбачає застосування креативних рішень під час вибору стратегії збуту, обслуговування клієнтів
11	Партнерства	Є основоположним у контексті вибору каналів збуту та управління ланцюгом створення цінності для споживача. Посередники, менеджери зі збуту інноваційної продукції, сторонні агенти та кінцевий споживач є партнерами. Це дає змогу врахувати інтереси кожного учасника збутового ланцюга та охарактеризувати співпрацю як взаємовигідну та довгострокову й уникнути конфліктів
12	Соціальної відповідальності	Збутова діяльність промислового підприємства повинна бути етичною, екологічною та сприяти сталому розвитку підприємства і навколишнього середовища, враховувати інтереси широкого кола зацікавлених сторін, формуючи довіру до підприємства з боку споживачів, партнерів, контрагентів, держави, суспільства у цілому

Таблиця 2

Моделі управління збутом інноваційної продукції промислового підприємства в контексті процесу комерціалізації інновацій [6; 7]

Критерії, що визначають напрями збутової діяльності	Японська сучасна модель	Модель SPIN (S – situation, P – problem, I – implication, N – need-pay off)
Пріоритетний об'єкт впливу з боку менеджерів відділу збуту	Клієнти – окремі особи, їхні персональні якості	Діалог із клієнтом-покупцем
Мета збутової діяльності	Утримання наявних клієнтів	Налагодження зв'язків із клієнтами
Результат збутової діяльності	Укладання нових договорів	Виконання всіх зобов'язань за угодою
Об'єкт маркетингового аналізу	Інформація про клієнтів	Потреби клієнта
Джерело інформації для проведення маркетингового аналізу	Бази даних клієнтів	Маркетингові дослідження

підприємства; наявність програм лояльності; важливість створення прозорої структури збуту продукції; наявність фінансових ресурсів для інвестицій у розбудову збутової мережі та відділу збуту; позиціонування підприємства.

Зазначені критерії є орієнтирами для вибору конкретного напрямку побудови служби збуту на підприємстві. Варто зауважити, що відділ збуту складається з двох типів підрозділів – управлінського та виробничого. Управлінський підрозділ може містити такі сектори: замовлень; вивчення попиту; планове, оперативне, експортне, рекламне, технічне обслуговування продукції, що постачається клієнтам. Виробничий підрозділ включає склади готової продукції, сектори комплектації, упакування готової продукції, виготовлення пакувальної тари, доставки продукції [4].

Основними структурними елементами збуту інноваційної промислової продукції є її розроблення, виробництво, обслуговування, комунікації (як між підрозділами підприємства, так і з зовнішнім середовищем), цінова політика, кадрове забезпечення. Виходячи із цього, система управління збутом на основі збутової політики передбачає інтеграцію роботи таких підсистем [5; 9]: маркетингове стратегічне планування збутової діяльності; комунікаційна політика (управління цільовими ринками збуту); корпоративне управління; товарна політика; цінова політика; управління збутовим потенціалом; управління збутовими ризиками; підсистема маркетингового аудиту та контролю збутової діяльності.

Підсистема маркетингового стратегічного планування збутової діяльності є однією з найголовніших у збутовій політиці, оскільки від ефективності її роботи і використання залежить ефективність не лише роботи всього підрозділу зі збуту продукції, але й підприємства у цілому. Інформаційним забезпеченням планування збутової діяльності є результати маркетингових досліджень, що мають здійснюватися за різними напрямками.

Підсистема управління цільовими ринками збуту передбачає налагодження міцних двосторонніх зв'язків між інноваційно активним підприємством та його клієнтами. Ця підсистема тісно пов'язана з маркетинговою комунікаційною політикою, яка створює сприятливе підґрунтя для розширення цільового ринку, утримання поточних та залучення нових клієнтів.

Підсистема корпоративного управління збутовою діяльністю промислового підприємства є провідною ланкою, яка об'єднує загальну систему менеджменту підприємства із системою менеджменту збуту. Зокрема, особливий вплив на формування збутової політики здійснюють стадія життєвого циклу інноваційно активного промислового підприємства, стратегічні орієнтири його розвитку, а також визначені вектори досягнення стратегічних цілей.

Окремими складниками збутової політики можна визначити товарну та цінову політику. Так, товарна політика містить такі елементи, які є важливими для формування та реалізації збутової політики інноваційно активного промислового підприємства: управління інноваціями; управління якістю; управління асортиментом; управління маркою товару; управління упаковкою; управління життєвим циклом товару; управління позиціонуванням товарів [5; 9].

Завданням цінової політики є надання підприємству конкурентних переваг, забезпечуючи при цьому отримання ним прибутку. При цьому в контексті збутової політики інноваційних товарів окрема увага приділяється інформаційному забезпеченню щодо стану ринку та його кон'юнктури, а також імовірних ризиків. Цінові стратегії збуту інноваційної продукції повинні бути гнучкими для забезпечення максимально швидкої реакції підприємства на динамічні зміни на ринку.

Підсистема управління збутовим потенціалом є однією з найскладніших, оскільки включає в себе всі наявні ринкові, інтелектуальні, комунікаційні, управлінські, організаційно-технічні ресурси, які можна використовувати для вирішення завдань у межах збутової діяльності інноваційно активного промислового підприємства [10]. Збутовий потенціал є одним із головних елементів, які визначають умови та інтенсивність зростання економічного потенціалу підприємства.

Кількісно збутовий потенціал вимірюється обсягами реалізованих товарів. Відповідно, цей показник напрямку залежить від роботи менеджерів, а також від якості товару та його відповідності потребам споживачів. У першому випадку роль кадрового потенціалу не може бути переоцінена. Спеціалістам відділу збуту необхідно мати не лише високу кваліфікацію та знання продукції, що реалізується, а й навички продажу товару. Для підвищення кваліфікації персоналу підприємство повинне проводити навчання та тренінги, а для забезпечення високої продуктивності праці повинна бути розроблена система мотивації персоналу.

Управління збутовими ризиками передбачає їх ідентифікацію та уникнення. Збут інноваційної продукції має значно більше ризиків, ніж звичайні товари, тому запропоновано їх систематизувати в групи: фінансові, ринкові, політичні, технологічні, управлінські, інноваційні.

Підсистема маркетингового аудиту й контролю збутової діяльності визначає ефективність роботи системи збуту продукції інноваційно активного промислового підприємства у цілому. Головною метою аудиту й контролю є ідентифікація ефективності функціонування кожного елемента системи збуту та розроблення відповідних рекомендацій з її підвищення. Функціонування системи внутрішнього контролю збуту має на меті забезпечення мінімізації ризиків збутової діяльності. Саме тому основними завданнями, які постають перед аудитором і контролерами збутової діяльності промислового підприємства, є [11; 12]:

- аналіз та нагляд за відповідністю збутової діяльності цільовим стратегічним орієнтирам підприємства;
- забезпечення стійкості підприємства в напрямі фінансово-економічної, ринкової та юридичної площини;
- збереження ресурсів та потенціалу підприємства, у тому числі його діагностика;
- перевірка правильності розподілу доходів та витрат, відповідності фактичних обсягів витрат плановим для забезпечення підвищення рентабельності наявної системи збуту, а також контроль над дотриманням принципів економічності використання всіх видів ресурсів;
- нагляд за документообігом, перевірка первинної документації на відповідність усім сертифікованим нормам, а також первинної інформації для підвищення ефективності прийнятих управлінських рішень;
- дотримання працівниками підприємства встановлених правил, норм і процедур.

Висновки. Таким чином, ефективність застосування системного підходу до розроблення збутової політики визначається єдністю всіх взаємопов'язаних елементів системи. Збутова політика належить до підсистеми управління діяльністю підприємства, тому її головною метою є здійснення ефективної збутової діяльності, що забезпечить реалізацію стратегічних цілей промислового підприємства, отримання ним прибутку як у коротко-, так і в довгостроковій перспективі, а також його сталий розвиток.

Для ефективної реалізації збутової політики та досягнення визначених стратегічних орієнтирів комерціалізації інноваційної діяльності підприємство повинно бути забезпечене кваліфікованими трудовими ресурсами. Організація роботи відділу збуту та використання відповідної моделі залежать від низки критеріїв та умов.

Список використаних джерел:

1. Лагоцька Н.З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики підприємства. *Бізнес Інформ*. 2014. № 5. С. 302–306.
2. Надтока Т.Б., Жигуліна А.Ю. Удосконалення збутової політики підприємства коксохімічної промисловості в умовах вступу до СОТ на основі соціального підходу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 5. С. 98–102.
3. Казаков С.П. Сбытовая политика фирмы. *Маркетинг* / под ред. Е.Б. Галицкого, Е.Г. Галицкой. Москва, 2012. С. 246–275.
4. Сокира Т.С., Ракишев Д.Б. Организация сбыта продукции на предприятии. *Известия Национальной академии наук Республики Казахстан*. 2012. № 6. С. 33–35.
5. Балабанова Л.В., Митрохіна Ю.П. Управління збутовою політикою. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 240 с.
6. Ходыревская В.Н., Припадчева И.В., Заикин Е.Н. Повышение эффективности управления сбытом готовой продукции на сельскохозяйственном предприятии. *Вестник Курской сельскохозяйственной академии*. 2014. № 6. С. 16–18.
7. Rackham N. The SPIN Selling Fieldbook : Practical Tools, Methods, Exercises, and Resources. McGraw-Hill Education; 1 edition, 1996. 208 p.
8. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / пер. с англ. Москва : Вильямс, 2006. 256 с.
9. Ключник А.В. Збутова політика та її значення у розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 6. URL: <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/87.pdf> (дата звернення: 15.05.2019).
10. Бронникова Т.С., Котрин В.В. Развитие методологии формирования рыночного потенциала предприятия : монография. Королёв : ФТА, 2012. 134 с.
11. Корягіна С.В., Корягін М.В. Маркетинговий аудит. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 320 с.
12. Лукич Р. Управление отделом продаж. Инструменты эффективного менеджера. Москва : Хорошая книга, 2004. 448 с.

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ
ИННОВАЦИОННО АКТИВНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Аннотация. В статье предложено использование системного подхода к разработке сбытовой политики промышленных предприятий, занимающихся разработкой и внедрением инноваций. Этот подход предполагает комплексное согласование совокупности взаимосвязанных элементов и направлен на оптимизацию деятельности по сбыту. Рассмотрена взаимосвязь подсистемы управления сбытовой политикой с элементами системы управления предприятием. Систематизированы принципы формирования сбытовой политики инновационно активного промышленного предприятия. Охарактеризованы модели управления сбытом инновационной продукции промышленного предприятия в контексте процесса коммерциализации инноваций. Рассмотрены основные структурные элементы системы управления сбытом инновационной промышленной продукции. Выделены основные задачи, которые возникают в процессе сбытовой деятельности промышленного предприятия.

Ключевые слова: инновации, сбытовая политика, система, механизм управления, модель.

**SYSTEM APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF SALES POLICY
OF INNOVATIVE-ACTIVE INDUSTRIAL ENTERPRISES**

Summary. The article proposes the use of a systematic approach in developing the sales policy of industrial enterprises engaged in the development and implementation of innovations. This approach involves the integrated coordination of a set of interrelated elements and is aimed at optimizing sales activities. The effectiveness of the system approach application is determined by the unity of all interconnected elements of the system and the optimality of the established relationships between the various elements of the system. Interaction of subsystem management of marketing policy with elements of enterprise management system is considered. The principles of formation of sales policy of innovation-active industrial enterprise are systematized. Compliance with these principles will allow the innovative-active industrial enterprise to provide a high level of competitiveness in the market. The management models of innovative products sales of the industrial enterprise in the context of the process of commercialization of innovations are characterized. A list of key criteria that determine the feasibility of using the types of organization of work of the sales department is considered. These criteria allow to choose the specific direction of forming a sales department at the enterprise. The main elements of the management system for the marketing of innovative industrial products are considered. It is determined that the main structural elements of sales of innovative industrial products are its development, production, service, communications, pricing policy, personnel support. Sales potential is one of the main elements that determine the conditions and intensity of growth of the economic potential of the enterprise. Monitoring sales activity involves identifying the effectiveness of each element of the sales system and developing appropriate recommendations for its improvement. The main tasks, which appear in the process of sales activity of the industrial enterprise are highlighted in the article. The main among them is the analysis and supervision of the compliance of sales activities with the target strategic objectives of the enterprise.

Key words: innovations, marketing policy, system, management mechanism, model.

Онищенко Ю. І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету
Капсамун С. Ю.
студент факультету фінансів та банківської справи
Одеського національного економічного університету

Onyshchenko Yulia
Ph.D, Associate Professor of Banking department
Odesa National Economic University
Kapsamun Serhii
Student of the Faculty of Finance and Banking
Odesa National Economic University

КРИПТОВАЛЮТА ЯК ФІНАНСОВИЙ АКТИВ ДЛЯ ІНВЕСТУВАННЯ БАНКАМИ

Анотація. У роботі пропонується науковий підхід до розгляду криптовалюти як фінансового активу для інвестування банками. Визначено сутність понять «криптовалюта» та «блокчейн»; проаналізовано ринкову капіталізацію та структуру ринку криптовалют. Розглянуто види найпопулярніших криптовалют та проаналізовано динаміку їхніх курсів. Проведений аналіз ринку криптовалют під час оцінки особливостей та характеристик альткоїнів дав змогу вибрати чотири криптовалюти для подальшого інвестування та створення портфеля криптовалют: EOS, Tether, Cardano, TRON. Запропоновано процес формування портфеля криптовалют банку на основі етапів інвестиційного процесу, які були сформовані Уільямом Ф. Шарпом для формування портфеля цінних паперів, однак із деякими змінами щодо нового активу. Розраховано прибутковість портфеля криптовалют та побудовано ринкову модель портфеля криптовалют для визначення впливу систематичного ризику. Враховуючи отримані розрахунки, зроблено висновок щодо можливостей використання криптовалюти як фінансового активу для інвестицій банками.

Ключові слова: банк, криптовалюта, блокчейн, ринок криптовалют, портфель криптовалют.

Вступ та постановка проблеми. Система грошового обігу продемонструвала крайню нестабільність у період світової фінансової кризи 2008–2009 рр. Саме у цей час довіра до американського долара послабшала, і в суспільстві з'явилися ідеї щодо створення нових валют, зокрема регіональних. На цьому етапі формується пірингова платіжна система Bitcoin, розроблена Сатоші Накамото, та вперше застосовується термін «криптовалюта». Уперше термін «криптовалюта» був застосований у 1998 р. в дослідженні японця Вей Дая, який розглядав її як нову альтернативну систему розрахунків. Із часу виникнення першої справжньої криптовалюти минуло десять років, з'явилися сотні інших, проте світову увагу вони отримали лише наприкінці 2015 р.

Саме у цей період справжній інвестиційний вибух призводить до збільшення капіталізації ринку криптовалют у десятки разів, і хоча скептичні думки багатьох економістів досить довго точилися довкола ринку криптовалют, у нових умовах ігнорування впливу цього ринку на розвиток світової фінансової системи стає неможливим. Світ постійно змінюється і вимагає від його учасників адаптивності до цих змін, що й зумовлює актуальність дослідження поняття «криптовалюта» та можливості її використання як фінансового активу для інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у теоретичне обґрунтування та практичне дослідження використання криптовалют у діяльності банків зробили вітчизняні дослідники: О. Бречко, І. Гусєва, Т. Желюк, А. Квитка, В. Лук'янов, І. Лубенець, В. Сословський. В Україні більш масштабно досліджуються теоретичні основи створення та використання криптовалют у діяльності банків. Так, В. Лук'янов [1] досліджував природу криптовалюти; Т. Желюк й О. Бречко визначили сутність криптовалют та особливості здійснення тран-

сакцій із ними, відмінності від операцій із традиційною валютою [2]; А. Квитка проводив порівняльний аналіз криптовалют з електронними та готівковими грошима [3]; І. Гусєва проводила аналіз найпоширеніших криптовалют в Україні та їхнього поточного курсу [4]. Останнім часом багато уваги як у теоретичних дослідженнях, так і у практиці приділяється використанню криптовалют у діяльності банків. При цьому ведуться дискусії з приводу використання технології блокчейн у діяльності банків, однак через недовіру до криптовалют та їх високу ризикованість ставиться під сумнів будь-яке інше впровадження їх у діяльності банків. Одним із перспективних напрямів є дослідження та аналіз криптовалют як фінансового активу для інвестування, чому й присвячене це дослідження.

Метою даної роботи є дослідження криптовалют як фінансового активу для інвестування банками.

Результати дослідження. Криптовалюти знаходяться у полі досліджень економістів усього світу лише останні вісім-десять років, однак цей термін має велику різноманітність визначень та тлумачень (табл. 1).

Із таблиці видно, що в зарубіжних джерелах криптовалюта визначається як вид цифрових (електронних) грошей, призначений для обміну цифровою інформацією з використанням новітніх технологій. У вітчизняних джерелах криптовалюта здебільшого визначається як засіб розрахунків, який не має матеріальної форми, а існує у виді програмного коду.

Сьогодні існує дуже велика кількість криптовалют. Ринок криптовалют успішно функціонує і дає можливість проаналізувати динаміку вартості, попиту та пропозиції близько 90–100 різних криптовалют.

Найпоширенішою і найдорожчою з криптовалют є Bitcoin. Термін «біткоїн» запозичений з англійської мови (bitcoin) і утворений шляхом злиття слів: bit (оди-

Теоретичні підходи до визначення поняття «криптовалюта»

Джерело	Визначення поняття «криптовалюта»
Офіційний сайт Bitcoin	Цифрова валюта, яка використовує криптографію для забезпечення безпеки та перевірки транзакцій у своїй мережі. На відміну від традиційних валют криптовалюта не вимагає від центрального банку чи будь-якого іншого централізованого органу влади забезпечення безпеки або підтримки контролю над грошовою пропозицією [5]
І. Лубенець	Вид цифрової валюти, заснований на складних обчисленнях деякої функції, яку легко перевірити зворотними математичними діями, в основі емісії якої є принцип доказу виконання роботи Proof-of-work [6]
В. Сословський	Засіб розрахунків, який не має матеріальної форми, а існує у вигляді програмного коду із застосуванням криптографічних методів захисту, випуск та облік якого частіше децентралізований та відомий учасникам розрахунків; а також системою платежів, яку утворюють одиниця розрахунку та операції з нею [7]
Т. Желюк, О. Бречко	Стабільний універсальний інструмент глобальних фінансових платежів і водночас фінансовий інструмент із високою капіталізацією є конкурентною формою міжнародного переливу капіталу [2]

ниця комп'ютерної пам'яті) і coin (монета) [8]. Ця віртуальна валюта має переваги у тому, що є децентралізованою, всі операції з її участю анонімні, а центр емісії відсутній. Торгові угоди проводяться тільки в електронному форматі, а операції купівлі-продажу даної валюти можна здійснити через онлайн-біржі (наприклад BTC-E). Однією з головних переваг Bitcoin є те, що вона захищена від інфляції, оскільки процедура емісії запрограмована на зменшення кількості віртуальних грошей в обігу. Сьогодні планується «видобути» всього 21 млн. одиниць цієї криптовалюти, однак цей показник можуть і переглянути.

Зазначимо, що всі криптовалюти, які з'явилися після Bitcoin, отримали назву «альткоїни», що означає «альтернативні біткоїн-монети». Перший альткоїн з'явився в 2011 р. під назвою Namecoin, його основна ідея та функціонал нічим не відрізнялися від Bitcoin. Незабаром багато ентузіастів почали свої власні криптовалюти проекти. Розробники альткоїнов хотіли поліпшити й усунути технічні обмеження першої криптовалюти, а також створити нові варіанти електронних платежів під кожну сферу життя людей, тому сьогодні список альткоїнов налічує понад півтори тисячі різних монет. Зазначимо, що здебільшого альткоїни відрізняються від Bitcoin незначно

за такими характеристиками, як швидкість транзакцій, метод розподілу або алгоритм кодування.

Одна спільна особливість всіх видів криптовалют полягає у тому, що вони базуються на технології блокчейн. Сам термін Blockchain частково характеризує його завдання і призначення: block – це блоки, chain – ланцюжок. Дати визначення блокчейну в декількох словах неможливо, однак аналіз існуючих теоретичних підходів до поняття «блокчейн» дав змогу їх сформулювати у чотири основні підходи, які представлені на рис. 1.

Як видно, блокчейн – це розподілена база даних транзакцій, яку можна порівняти з величезним децентралізованим і розподіленим гросбухом, де завдяки Інтернету прозоро захищені й автономно зберігаються та перетворюються величини і дані, при цьому центральний контролюючий орган відсутній. Найбільш відоме застосування технології блокчейн – це криптовалюта, причому блокчейн – це безпечне і прозоре рішення, що дає змогу зберігати інформацію, обмінюватися нею, що підвищує цінність криптовалют як інвестиційного активу для банку.

Успіх інвестицій у криптовалюту залежить від правильного вибору цифрової валюти. Тут важливо вибрати дохідну криптовалюту, яка не призведе до збитків, а отже, вона має володіти такими властивостями: бути популяр-

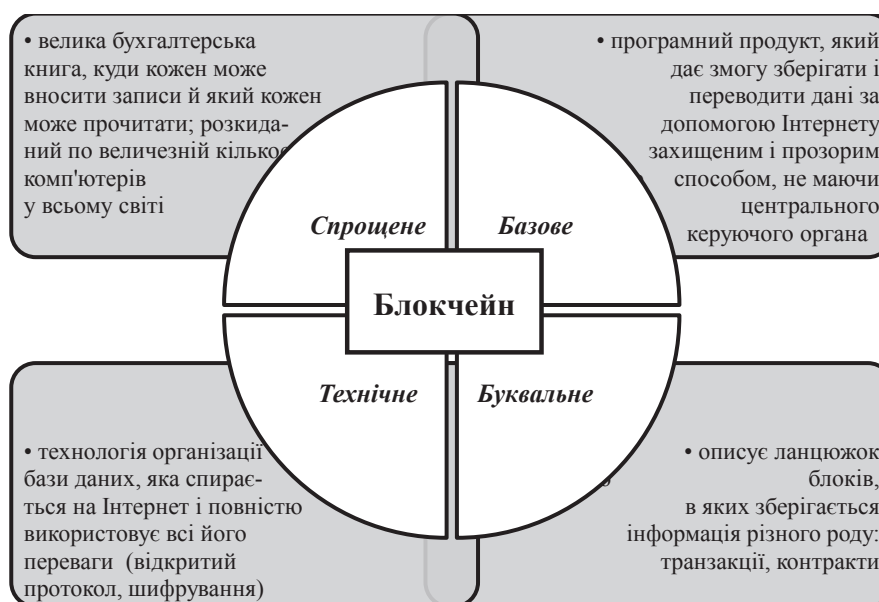
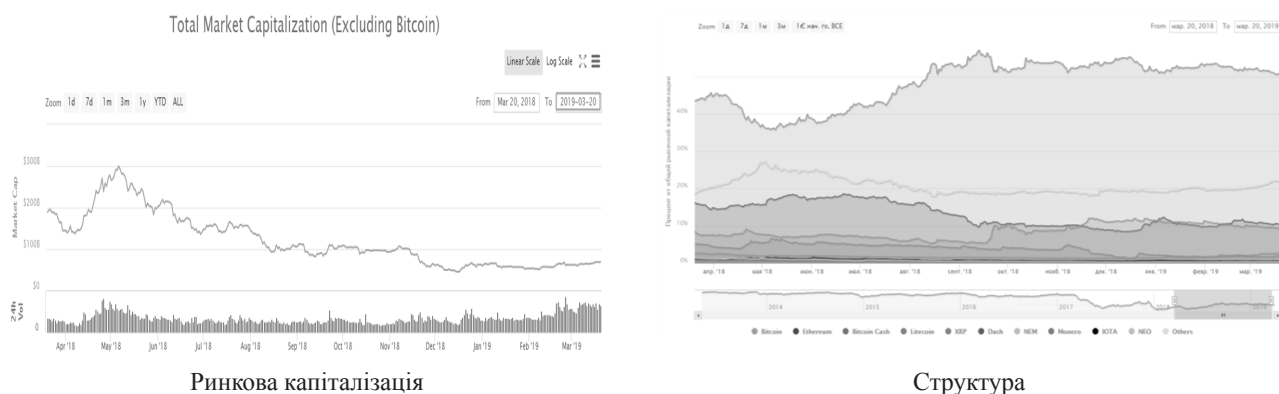


Рис. 1. Підходи до визначення поняття «блокчейн»

Джерело: складено авторами за [10]



Ринкова капіталізація Структура
Рис. 2. Основні показники ринку криптовалют [11]

ною (великий інтерес із боку користувачів, доступність на біржах, зростання вартості – усе це свідчить про популярність цифрових грошей); бути мобільною (вибирати валюту, яку можна без утрат переміщати); бути безпечною (криптовалюта повинна бути захищена від шахраїв).

В основі формування портфеля криптовалют банку, на нашу думку, будуть лежати етапи інвестиційного процесу, які були сформовані Уільямом Ф. Шарпом [9] для формування портфеля цінних паперів, однак із деякими змінами щодо нового активу. Так, на першому етапі проводиться вибір інвестиційної політики, що включає визначення основних цілей інвестиційної політики банку, встановлення інвестиційного горизонту, необхідності і доцільності здійснення інвестицій у криптовалюту. На другому етапі інвестиційного процесу проводиться аналіз ринку криптовалют та здійснюється вибір альткоїнів, із яких планується сформувати портфель. І на третьому етапі інвестор безпосередньо переходить до формування портфеля та визначення його доходності.

Виходячи з вищесказаного, перейдемо до формування портфеля криптовалют банку, взявши за інвестиційний горизонт один місяць (20.02.19–20.03.2019), а розмір інвестицій обмеживши сумою у 1000 USD.

Аналіз ринку криптовалют доцільно проводити за двома основними показниками – ринковою капіталізацією та структурою за криптовалютами, які свідчать про його динаміку та напрям розвитку (рис. 2).

Із рисунку видно, що за 2018 р. ринкова капіталізація знизилася з 595 до 127 млрд. дол. США, що свідчить про зниження інтересу з боку інвесторів до криптовалют.

У структурі ринку переважає частка Bitcoin, яка за 2018 р. збільшилася із 43,5 до 50,8. На нашу думку, така ситуація пов’язана з посиленням регулювання обігу криптовалют у різних країнах. Як видно зі структури ринку криптовалют, сьогодні існує велика кількість різних криптовалют, які відрізняються передусім своєю технологією.

Більш детальний аналіз альткоїнів за їхніми технологічними характеристиками дав змогу вибрати для інвестування такі: EOS, Tether, Cardano та TRON, характеристика яких представлена в табл. 2.

Динаміку даних криптовалют представлено на рис. 3.

Як видно з рисунку, EOS та Tether мають добру волатильність та обсяги торгів мають тенденцію до збільшення, що говорить про їхню ліквідність, отже, вони є привабливими для придбання до портфеля криптовалют, що формується. Зазначимо, що TRON хоча й має добру волатильність, однак обсяги торгів є незначними, що ставить під сумнів її ліквідність, однак її інноваційність та плани компанії роблять її цікавою для інвесторів. На відміну від попередніх валют Cardano не можна віднести до ліквідних цифрових валют через відсутність волатильності та значних обсягів торгів, однак через її інноваційність ризикомо включити її до нашого портфеля криптовалют.

Проведений аналіз ринку криптовалют дав змогу вибрати чотири криптовалюти: EOS, Tether, Cardano, TRON. Зазначимо, що EOS та Tether є ліквідними та більш розповсюдженими у світі, а Cardano та TRON – більш інноваційними та менш відомими, що, з одного боку, робить їх цікавими для інвестора, а з іншого – вони є більш ризикованими.

Таблиця 2

Характеристика вибраних альткоїнів

Вид	Характеристика	Особливість
EOS	це блок-ланцюг комерційного класу, призначений для підтримки мільйонів користувачів	програмне забезпечення платформи представляє нову архітектуру blockchain, яка полегшує вертикальне та горизонтальне масштабування децентралізованих додатків. Кінцевим результатом є платформа, подібна операційній системі, на якій можуть бути створені децентралізовані додатки
Tether	побудована на трьох рівнях	на I рівні знаходяться блокчейн Bitcoin і транзакційна система Tether, яка інтегрована в нього за допомогою протоколу Omni; на II рівні розташований сам протокол Omni; на III рівні знаходиться безпосередньо Tether Limited
Cardano	це децентралізована блокчейн-платформа, яка знаходиться на ранній стадії розвитку	є кілька стійко позитивних моментів для інвестування: розмір його капіталізації; успішне застосування інноваційного протоколу Ouroboros, який жодного разу не був скомпрометований результативною атакою зловмисників; детальна і грамотна дорожня карта
TRON	децентралізована криптовалюта з відкритим кодом	планується відкрити доступ до смарт-контрактів для проведення ICO, що дасть змогу використовувати для краудфандінга

Джерело: складено за [10]

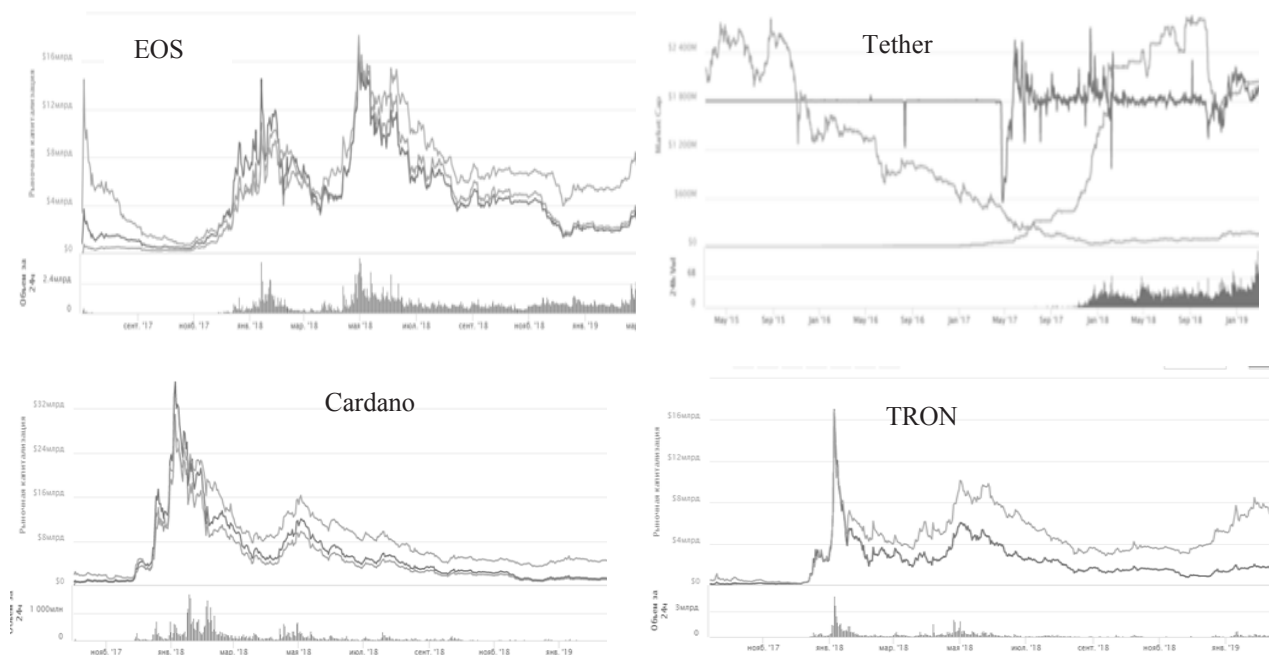


Рис. 3. Динаміка криптовалюти в 2017–2019 рр. [10]

Відповідно до теорії Марковіца, прибутковість портфеля дорівнює [9]:

$$R_p = \sum w_i r_i, \quad (1)$$

де R_p – прибутковість портфеля, w_i – частка вартості, інвестованої i , r_i – прибутковість i .

Структуру сформованого портфеля та розрахунок його доходності представлено в табл. 3.

Зазначимо, що у структурі портфеля найбільшу частку займають інвестиції в Cardano (40%), оскільки дорожня карта Cardano включає запуск у 2019 р. поновлення Shelley, яке зробить мережу повністю децентралізованою і надасть власникам токенів можливість отримувати регулярний пасивний дохід. Після цього очікується великий ажіотаж із боку бізнесу, який почне розміщувати в мережі свої комерційні децентралізовані додатки.

Із таблиці видно, що у цілому портфель виявився прибутковим і його річна доходність становила 48,17%. При цьому найбільш прибутковою виявилася криптовалюта Cardano, річна доходність за яку становила 186,67%, а найбільш збитковою – криптовалюта TRON. Таким чином, найризикованіші криптовалюти виявилися найбільш непередбачуваними.

Якщо порівняти отриману прибутковість сформованого портфеля криптовалют із прибутковістю найбільш популярних фінансових активів, яка представлена в рей-

тингу GoldCore [11], то можна зробити висновок, що отримана прибутковість є привабливою для інвесторів.

Діяльність усіх компаній, підприємств та кредитних інститутів здійснюється в ринкових умовах, тобто залежить від багатьох чинників зовнішнього середовища. Під час формування криптопортфеля з можливістю подальшого отримання доходу, який зростатиме з часом, цей аспект відіграє особливу роль. Це пов'язано з тим, що інвестор не має можливості абсолютно точно визначити ситуацію на ринку. Метою побудови ринкової моделі є визначення рівня залежності між доходністю криптовалюти та ринком. Якщо під час побудови ринкової моделі для цінних паперів як показники, які відображають динаміку ринку, використовуються фондові індекси, то у випадку з криптовалютами орієнтуватися слід на Bitcoin, що було обгрунтовано вище.

Інвестор, який піклується про зменшення ризику вкладень у криптовалюти, може орієнтуватися на загальноприйнятій його показники. Найпоширенішим показником, за яким можна оцінити ризик фінансового активу, є значення коефіцієнту «бета». Коефіцієнт «бета» розраховується у відомій моделі оцінки ціни активів, у які інвестується капітал (Capital Asset Price Model – CAPM). Математично CAPM виражається формулою [9]:

Таблиця 3

Розрахунок прибутковості портфеля криптовалют

Тікер	Питома вага у портфелі (w), %	Ціна покупки (P ₀), дол. США	Ціна продажу (P ₁), дол. США	Доходність (r _t), %	Річна доходність (r _p), %	(w)*(r _p), %
EOS	30	3,87	3,74	-3,36	- 40,31	- 12,09
Tether	20	1	1	0	0	0
Cardano	40	0,045	0,052	15,56	186,67	74,67
TRON	10	0,025	0,022	-12,00	- 144,00	- 14,40
Розрахунок річної доходності портфеля (R), %						48,17

Джерело: розраховано авторами на основі [10]

Ринкова модель портфеля криптовалют

Тикер	Безризикова ставка – ставка ФРС			Безризикова ставка – облікова ставка НБУ			Кореляція з Bitcoin	Коваріація з Bitcoin
	Рівняння	Фроз.	Фкр.	Рівняння	Фроз.	Фкр.		
EOS	125,22+1,07R _b	10,4	4,4	126,33+1,07R _b	10,4	4,4	0,58	269494,03
Tether	3,68+ 0,05 R _b	5,8		-11,07+0,05R _b	5,8		0,47	12306,39
Cardano	128,2+ 1,56 R _b	109		136,85+1,56R _b	109		0,91	391865,65
TRON	277,47+1,56R _b	57		286,21+1,56R _b	57		0,86	393348,44

Джерело: розраховано авторами за [10]

$$r_a = r_{rf} + \beta_a(r_{fm} - r_{rf}), \quad (2)$$

де r_a – прибутковість активу; r_{rf} – прибутковість вкладення в безризикові активи; r_{fm} – прибутковість ринкового портфеля; β_a – коефіцієнт коваріації прибутковості активу і прибутковості ринкового портфеля (коефіцієнт «бета»).

Ця модель відповідає концепції, згідно з якою прибутковість інвестицій в активи, пов'язані з ризиком, повинна дорівнювати прибутковості безризикових активів плюс премія за ризик. У цій моделі премія за ризик пропорційна різниці прибутковості ринкового портфеля й прибутковості безризикових активів, а також коефіцієнта «бета». За коефіцієнта «бета» більшого одиниці прибутковість активу і пов'язаний із нею ризик вважаються більшими, ніж у ринкового портфеля; за коефіцієнта «бета» меншого одиниці – меншими, ніж у ринкового портфеля.

Побудуємо ринкову модель за допомогою команди «Регресія» в меню «Сервіс», «Аналіз даних в Excel». У вхідний діапазон Y вводимо значення надлишкової прибутковості Bitcoin, а в діапазон X – надлишкову прибутковість відповідної криптовалюти. Ринкову модель сформованого портфеля представлено в табл. 4.

Зазначимо, що, оскільки ринок криптовалют є децентралізованим, то в нього немає прив'язки до країни, тому, на нашу думку, доцільно розглянути два випадки безризикової ставки:

– залежно від валюти інвестування як безризикову ставку доцільно вибрати ставку ФРС;

– залежно від походження інвестиційного капіталу як безризикову ставку доцільно прийняти облікову ставку НБУ, оскільки процес інвестування відбувається в Україні.

Як видно з таблиці, сформований портфель криптовалют значно залежить від ринкового ризику, оскільки

за криптовалютами EOS, Cardano, TRON бета-коефіцієнт більше 1, і лише за криптовалютою Tether бета-коефіцієнт є незначним та становить 0,05.

Для підтвердження надійності побудованих ринкових моделей порівняємо розрахункове значення з критичним. За всіма рівняннями розрахункове значення F-критерію Фішера є більшим за розрахункове, тому дані рівняння є надійними та значимими.

Із таблиці видно, що вибір безризикової ставки для побудови ринкової моделі впливає лише на рівень очікуваної прибутковості інвестора, і, відповідно, меншою вона є тоді, коли за безризикову ставку приймається облікова ставка НБУ, оскільки вона майже у дев'ять разів перевищує ставку ФРС. На нашу думку, для вітчизняного інвестора доцільно орієнтуватися на внутрішню облікову ставку, хоча це й зменшує очікувану прибутковість.

Висновки. Використання криптовалюти як фінансового активу для інвестування можливе і привабливе для банків та диверсифікації їхньої діяльності. Аналіз ринку криптовалют та побудова ринкової моделі виявили, що дані фінансові активи є, з одного боку, низько волатильними, а з іншого – ризикованими, а їхня ціна більшою мірою залежить від розроблення та впровадження додаткових технологій для вибраної криптовалюти. Однак, на нашу думку, у сучасних умовах цифрової трансформації економіки та за впровадження в банках клієнтоорієнтованого підходу банки мають вивчати та розробляти всі можливі варіанти диверсифікації їхньої діяльності, що має супроводжуватися відповідними законодавчими актами. Однак більш детальне дослідження та вивчення потребують внутрішні ризики, з якими зіштовхнеться банк під час інвестування в криптовалюти, що потребує як більш глибокого аналізу, так і законодавчого врегулювання.

Список використаних джерел:

1. Лук'янов В.С. Зародження ринку криптовалют в інформаційно-мережеві парадигмі. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 8. С. 436–441.
2. Желюк Т., Бречко О. Використання криптовалюти на ринку платежів: нові можливості для національних економік. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2016. Вип. 3. С. 50–60.
3. Квитка А.В., Зайцева Е.И. Криптовалюта: Сущность и тенденции развития в современных условиях. *Економічна теорія та право*. 2015. № 1. С. 111–119.
4. Гусєва І.І., Петрова Т.О. Тенденції розвитку криптовалют на ринку України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. С. 48–50.
5. Офіційний сайт Bitcoin. URL: <https://bitcoin.org> (дата звернення: 10.02.2019).
6. Лубенець І. Огляд цифрових криптовалют. *Блог експертів про фінанси*. 2014. URL: http://www.prostoblog.com.ua/lichnye/byudzheth/obzorg_tsifrovuyh_kriptovalyut (дата звернення: 10.02.2019).
7. Сословський В.Г., Косовський І.О. Ринок криптовалют як система. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2016. С. 236–246.
8. Лихачов М. Скромна чарівність біткоіна: українські реалії використання криптовалют. *Forbes Україна*. URL: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428255> (дата звернення: 18.02.2019).
9. Шарп У.Ф., Бэйли Дж. Инвестиции. Москва : ИНФРА-М, 1997. 450 с.
10. Ринкова капіталізація монет. URL: <https://coinmarketcap.com/> (дата звернення: 20.02.2019).
11. Офіційний сайт GoldCore. URL: <https://www.goldcore.com/ie/> (дата звернення: 22.03.2019).

КРИПТОВАЛЮТА КАК ФИНАНСОВЫЙ АКТИВ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ БАНКАМИ

Аннотация. В работе предлагается научный подход к рассмотрению криптовалюты как финансового актива для инвестирования банками. Определена сущность понятий «криптовалюта» и «блокчейн»; проанализированы рыночная капитализация и структура рынка криптовалюты. Рассмотрены виды самых популярных криптовалют и проанализирована динамика их курсов. Проведенный анализ рынка криптовалюты при оценке особенностей и характеристик альткоинов позволил выбрать четыре криптовалюты для дальнейшего инвестирования и создания портфеля криптовалют: EOS, Tether, Cardano, TRON. Предложен процесс формирования портфеля криптовалют банка на основе этапов инвестиционного процесса, которые были сформированы Уильямом Ф. Шарпом для формирования портфеля ценных бумаг, однако с некоторыми изменениями относительно нового актива. Рассчитана доходность портфеля криптовалют и построена рыночная модель портфеля криптовалют для определения влияния систематического риска. Учитывая полученные расчеты, сделан вывод о возможности использования криптовалюты как финансового актива для инвестиций банками.

Ключевые слова: банк, криптовалюта, блокчейн, рынок криптовалют, портфель криптовалют.

CRYPTOCURRENCY AS A FINANCIAL ASSET FOR INVESTMENT BY BANKS

Summary. From 2015 a real investment explosion has led to increase in the capitalization of the cryptocurrency market in ten times, and in the new conditions of world economy development ignoring the influence of this market on the world financial system becomes impossible. The world constantly changes and requires its participants to adapt to these changes that determine the actuality of the research of the concept "cryptocurrency" and of the possibility of its usage as a financial asset for investing. The paper proposes a scientific approach to cryptocurrency as a financial asset for investing by banks. The essence of the concepts of "cryptocurrency" and "blockchain" has been defined; market capitalization and structure of cryptocurrency market have been analyzed. The analysis of the cryptocurrency market with the evaluation of the features and characteristics of altcoins allows to select four cryptocurrencies for further investment and formation of a cryptocurrency portfolio: EOS, Tether, Cardano, TRON. The process of forming a bank cryptocurrency portfolio based on the stages of the investment process, which have been formed by William F. Sharp on the stock market, but with some changes regarding the new asset, has been suggested. The authors have calculated the profitability of the cryptocurrency portfolio and have built a market model of the cryptocurrency portfolio to determine the impact of systematic risk; taking into account calculations that have been received, the conclusion concerning using of cryptocurrency as a financial asset for investments by banks has been given. The usage of cryptocurrency as a financial asset for investing is possible and attractive to banks and can diversify their activity. The market analysis of cryptocurrency and the construction of a market model have revealed that these financial assets are, on the one hand, volatile and, on the other hand, risky, and their price depends on the development and implementation of additional technologies for the selected cryptocurrency. However, in our opinion, in modern conditions of economy digital transformation and the bank client-oriented approach development, banks should study and investigate all possible variants of their activity diversification, which should be accompanied by relevant legislative acts.

Key words: bank, cryptocurrency, blockchain, cryptocurrency market, cryptocurrency portfolio.

УДК 330.342.146:339.9

Опалько В. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького*

Opalko Viktoriia

*PhD in Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Economics and International Economic Relations Department
Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University*

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНІСТЬ У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ

Анотація. У роботі пропонується економіко-математичний науковий підхід до визначення взаємозв'язку між структурними показниками нерівності та економічним зростанням. Проведено XYZ-аналіз та розроблено організаційну модель (логічну схему) дослідження взаємозв'язку економічного розвитку і нерівності, що дало змогу розділити країни на групи X, Y, Z за рівнем доходів на підставі визначення стабільності їхнього розвитку та рівня коливань. Застосовано таксономічний метод порівняльного аналізу для визначення комплексної оцінки соціально-економічної нерівності, який дав змогу класифікувати країни за рівнем нерівності, розкрити масштаби й експансію нерівності. Визначено, що зміна соціально-економічної нерівності залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних чинників ризику, які ми запропонували поділити за аналогією з розвитком біосфери на дві групи: антропогенні (ті, що зумовлені діяльністю людини) та неантропогенні (ті, що не залежать від самої людини та знаходяться поза сферою її діяльності) чинники середовища. Побудовано діаграму Ісікави, яка дала змогу сформулювати систему чинників ризику та показників для оцінки соціально-економічної нерівності. Резюмовано, що просте зростання ВВП на пряму не скорочує нерівність.

Ключові слова: соціально-економічна нерівність, економічний розвиток, XYZ-аналіз, таксономічний метод порівняльного аналізу, діаграма Ісікави, антропогенні та неантропогенні чинники ризику.

Вступ та постановка проблеми. Основним предметом досліджень із кінця ХХ ст. є аналіз нерівності як фундаментального чинника економічного зростання та пошук нових моделей зростання, що враховують нерівність у різних аспектах. Дотепер ця тема не втратила актуальності, оскільки нерівність залишається загальнопоширеною проблемою, що стримує економічний розвиток, спричиняє нестабільність усередині країн та між ними, у результаті чого країни з високим рівнем нерівності стають джерелом постійної глобальної загрози і нестабільності для всього світу (війни, тероризм, радикалізм, міграція, епідемії тощо). Також недоліки розподілу ВВП стали очевидними останнім часом через його нездатність урахувувати нерівність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розроблення теоретико-методологічних основ формування соціально-економічної нерівності та встановлення зв'язку з економічним розвитком досліджувалися у працях С. Кузнеця [1], Н. Калдора [2], Дж. Пальми [7], Т. Пікетті, Б. Мілановича [4], М. Бирдсона, Р. Барро [5; 6] та ін. У багатьох дослідженнях простежується позитивний зв'язок між економічним зростанням країн та нерівністю доходів: багатші економіки характеризуються меншим рівнем нерівності доходів. Проте в економічних дослідженнях достатньо фактів про те, що економічне зростання супроводжувалося і посиленням, і послабленням нерівності, а консенсусу з приводу взаємозв'язку між економічним розвитком і нерівністю не знайдено, тому виникає потреба у виявленні взаємозв'язку між економічним розвитком і нерівністю та встановленні економічних і соціальних чинників ризику.

Метою даної роботи є визначення взаємозв'язку між економічним розвитком та соціально-економічною нерівністю.

Результати дослідження. Соціально-економічна нерівність розглядається як один із важливих чинників економічного розвитку. Останнім часом соціально-економічна нерівність почала розглядатися з погляду впливу диференціації доходів на економічне зростання. Проблема взаємозв'язку між нерівністю та економічним зростанням розглядалася ще у середині ХХ ст. (С. Кузнець [1], Н. Калдор [2]) та ін.). С. Кузнець [1] гіпотетично продемонстрував, що економічний розвиток спочатку призводить до збільшення нерівності в країнах із нерозвинутою економікою, а потім ця тенденція зменшується. Така залежність отримала назву кривої Кузнеця, або зворотної U-кривої. Більшість досліджень спростовує результати теорії С. Кузнеця (Т. Пікетті [3], Б. Міланович [4] та ін.), деякі підтверджують. Відмінність у поглядах із точки зору представників класичного підходу можна пояснити тим, що концентрація капіталу дає змогу інвестувати в економіку, тоді як політика перерозподілу обмежує можливості для економічного розвитку.

Проте економічний розвиток різних країн надав достатньо прикладів, які свідчать про те, що економічне зростання супроводжувалося і посиленням, і послабленням нерівності, а високі темпи економічного зростання досягалися за невисокої диференціації доходів (М. Бирдсон, Р. Барро [5; 6]). Так, у дослідженнях Дж. Пальми під час аналізу економічної динаміки різних країн доведено, що висхідний бік кривої Кузнеця з 2000-х років зник [7]. Окрім того, наприкінці 2000-х років економіка у декількох країнах Східної Азії зросла від низького до середнього рівня доходів, скоротивши нерівність доходів (Дж. Стигліц [8]). Такі результати теоретичних і статистичних досліджень впливу нерівності на темпи економічного зростання є суперечливими та дискусійними, що дає підстави для подальших досліджень та отримання достовірних результатів.

Ми пропонуємо встановити взаємозв'язок між нерівністю та економічним розвитком за допомогою XYZ-аналізу (який найчастіше застосовується під час аналізу стабільності продажів) [9]. Цей інструмент дає змогу розділити країни за рівнем доходів на підставі визначення їхньої стабільності розвитку та рівня коливань. Метод даного аналізу полягає у розрахунку коефіцієнта варіації або коливання доходу в кожній із досліджуваних країн. Цей коефіцієнт покаже відхилення доходів від середнього значення і виражається у відсотках.

На підставі результатів XYZ-аналізу можна зробити класифікацію країн залежно від характеру їхнього доходу і спрогнозувати їхні зміни протягом певного часового циклу. Алгоритм проведення можна представити в чотири етапи:

- 1) визначення коефіцієнтів варіації для аналізованих країн;
- 2) угруповання країн відповідно до зростання коефіцієнта варіації;
- 3) розподіл країн за категоріями X, Y, Z;
- 4) графічне представлення результатів аналізу.

Результатом XYZ-аналізу є угруповання країн за трьома категоріями виходячи зі стабільності їхнього розвитку:

– категорія X – країни, що характеризуються стабільною величиною доходу, незначними коливаннями в доходах і високою точністю прогнозу. Значення коефіцієнта варіації знаходиться в інтервалі від 0 до 25%;

– категорія Y – країни, які характеризуються коливаннями доходів, пов'язаними з певними процесами трансформації та кризовими тимчасовими явищами, середніми можливостями їх прогнозування. Значення коефіцієнта варіації знаходиться в інтервалі від 25% до 50%;

– категорія Z – країни, доходи яких нерегулярні, стабільні тенденції відсутні, точність прогнозування невисока. Значення коефіцієнта варіації – понад 50%.

У ході проведення XYZ-аналізу здійснюється побудова діаграми Іскави (діаграма у вигляді реб'ячої кістки, графічний спосіб дослідження і визначення найбільш істотних причинно-наслідкових взаємозв'язків між чинниками і наслідками) [10]. Причини (чинники) ранжуються за значимістю і класифікуються за групами впливу на соціально-економічну нерівність. Організаційну модель (логічну схему) дослідження за запропонованою методикою, наведено на рис. 1.

Для здійснення XYZ-аналізу розвитку у якості базового показника взято ВВП на душу населення за період із 1982 по 2018 р. (37 років), вибірку здійснено по 154 країнам, за якими була повна інформація щодо показників нерівності для здійснення порівняння.

Специфікою цього методу є те, що ми досліджували не розмір доходу, а саме стабільність розвитку економіки. Причому коливання щодо розвитку можуть здійснювати як у бік зростання, так і в бік зменшення.

Дані зведено у таблицю та проведено групування країн відповідно до зростання коефіцієнта варіації (табл. 1).

Таким чином, до першої групи X увійшли країни, що характеризуються стабільною величиною доходу та незначними коливаннями в доходах. Це країни, які демонструють невисокий рівень розвитку та мають невисокі доходи, проте демонструють стабільний розвиток. До групи Y увійшли 90 країн – це найбільша група, до якої належать країни з коливаннями доходів, які пов'язані з певними процесами трансформації та тимчасовими кризовими явищами. До цієї групи увійшли країни, які мають відносно високий рівень доходу та високий рівень розвитку, та такі, що трансформують економіку. До групи Z належать країни, які швидко розвиваються та демонструють нестабільний або стрибкоподібний рівень розвитку.

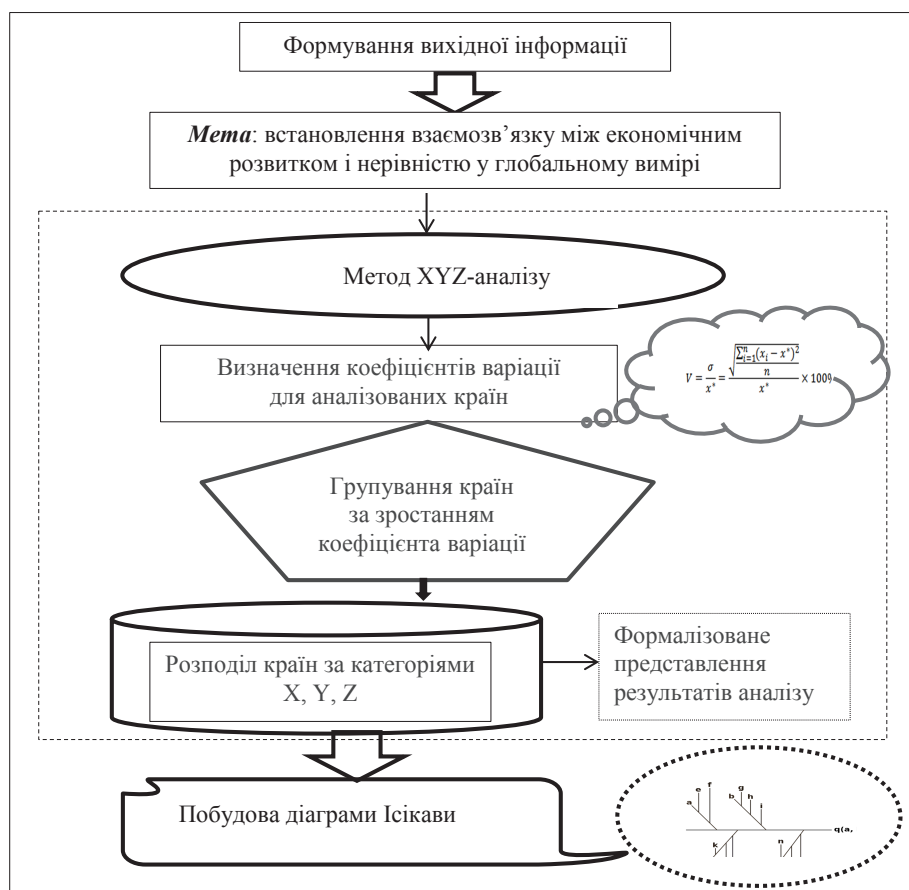


Рис. 1. Логічна схема дослідження взаємозв'язку економічного розвитку і нерівності на основі методу XYZ-аналізу

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Групування країн за коефіцієнтом варіації

Група (кіль-ть країн у групі)	Країни	Значення коефіцієнта варіації, %
X (20)	Тувалу*, Гаїті, Кот-Д'Івуар, Зімбабве*, Кірибаті, Габон, Мадагаскар, Того, Джибуті*, Гвінея*, Самоа, Гамбія, Ліберія*, Камерун, Республіка Корея, Бурунді, Нігер, Центрально-Африканська Республіка, Чорногорія*, Сербія*	12,22-24,99
Y (90)	Гвінея-Бісау, Венесуела, Вануату, ДР Конго, Ямайка, Чехія*, Італія, Афганістан*, Бенін, Алжир, Австралія, Австрія, Аргентина, Болівія, Болгарія, Боснія і Герцеговина*, Бельгія, Буркіна-Фасо, Великобританія, Гватемала, Данія, Німеччина, Гондурас, Греція, Замбія, Йорданія, Ізраїль, Іран, Іспанія, Ісландія, Казахстан, Канада, Катар, Кенія, Киргизстан, Нікарагуа*, Соломонові острови, Сан-топе і Принсіпі, Сьєра-Леоне, Україна*, Сенегал, Словенія*, Хорватія*, Папуа-Нова Гвінея, Нігерія, Франція, ПАР, Швейцарія, Молдова*, Мексика, Еквадор, Тонга, Фіджі, Малаві, Непал, Нідерланди, Росія, Нова Зеландія, США, Норвегія, Малі, Намібія*, Пакистан, Палестина, Парагвай, Японія, Перу, Португалія, Південний Судан, Руанда, Румунія, Сальвадор, Словаків*, Свaziленд, Танзанія, Швеція, Естонія*, Фінляндія, Філіппіни, Колумбія, Коста-Ріка, Люксембург, Сейшельські острови, Литва*, Латвія*, Таджикистан, Єгипет, Уругвай, Узбекистан*	25,0-49,99
Z (44)	Судан, Гана, Східний Тимор*, Білорусія, Македонія*, Чад, Азербайджан, Туреччина, Уганда, Ангола, Бангладеш, Албанія, Ботсвана, Бразилія, Бутан, Вірменія*, Грузія, Домініканська респ., Індія, Індонезія, Ірландія, Кабо-Верде, Камбоджа, Лесото, Маврикій, Малайзія, Лаос, Мальдіви, Мікронезія, Мозамбік, Монголія, Сінгапур, Польща, Панама, Таїланд, Тринідад і Тобаго, Туніс, Шрі-Ланка, В'єтнам, Туркменістан*, Угорщина*, Китай, Ефіопія, Чилі	50,0-109,34

*Країни, ВВП на душу населення яких розраховано за останні 27 років і менше

Джерело: розраховано та сформовано автором за [11–13]

Це країни, які суттєво змінили траєкторію розвитку за останні 30 років. Застосування XYZ-аналізу на різних рівнях ієрархії дає змогу підвищити ефективність управління процесами нерівності в окремих угрупованнях та використовувати механізми і моделі скорочення нерівності, які характерні для таких країн.

Для оцінки соціально-економічної нерівності та встановлення взаємозв'язку з економічним розвитком ми пропонуємо застосувати таксономічний метод порівняльного аналізу, який дає змогу класифікувати країни та розкрити масштаби й експансію нерівності. Таксономія (від грец. *τάξις* – лад, порядок і *νόμος* – закон) – вчення про принципи і практику класифікації і систематизації складних об'єктів дійсності, що мають, як правило, ієрархічну будову. Сьогодні метод таксономії застосовується як порівняльний багатомірний аналіз в економічних дослідженнях. В основу метода покладено визначення так званої таксономічної відстані, тобто відстані між точками

багатомірного простору, розмірність якого визначається кількістю ознак, що характеризують досліджуваний об'єкт [14, с. 14]. Виявлення цих відстаней дає можливість визначити місце розташування кожної конкретної країни щодо інших і, таким чином, згрупувати країни. Ми наведемо результати застосованого методу таксономії на прикладі систематизації структурних індикаторів економічної нерівності та сформованих даних, зазначених у коваріаційній матриці критеріїв нерівності (табл. 2).

За отриманими результатами провели групування країн на підставі визначеного таксономічного коефіцієнта нерівності (табл. 3). Відповідно до отриманих даних, ми запропонували критерії оцінки рівня нерівності у просторі за таксономічним коефіцієнтом розвитку: невисокий, середній, вище середнього, високий (табл. 3).

За даними нашого дослідження можна констатувати, що переважна більшість країн (76) знаходиться у групі з

Таблиця 2

Коваріаційна матриця критеріїв нерівності

Критерії нерівності	Межі, граничне значення		Середнє значення	Різниця max-min	Роки
	min	max			
Децильний коефіцієнт (10%)	5,0	106	10,1	101	2010 – 2016
Квінтільний коефіцієнт (20%)	3,3	77	6,64	73,7	2010 – 2016
Індекс Джині	0,24	0,63	0,32	38,9	2010 – 2016
Коефіцієнт Пальми	0,8	7,1	1,47	6,3	2010 – 2016
Індекс Кейтца	0,18	0,67	0,43	0,49	2016
Індекс щастя	2,91	7,53	5,294	4,62	2016
Індекс розвитку людського потенціалу	0,35	0,95	0,72	0,6	2016

Джерело: сформовано автором за [15]

Таблиця 3

Групування країн за індикаторами нерівності у глобальному просторі

Група (кількість країн у групі)	Рівень нерівності	Основні країни-представники	Значення таксономічного коефіцієнта розвитку
I (76)	Невисокий	Австралія, Австрія, Азербайджан, Албанія, Вірменія, Греція, Бангладеш, Білорусія, Бельгія, Болгарія, Боснія і Герцеговина, Буркіна-Фасо, Бурунді, Бутан, Вануату, Великобританія, В'єтнам, Гвінея, Німеччина, Данія, Єгипет, Індія, Індонезія, Іран, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Казахстан, Камбоджа, Канада, Кенія, Кірибати, Киргизстан, Лаос, Латвія, Ліберія, Литва, Люксембург, Маврикій, Мавританія, Малі, Мозамбік, Молдова, Монголія, Непал, Нігер, Нідерланди, Норвегія, Пакистан, Польща, Португалія, Республіка Корея, Румунія, Сан-томе і Принсіпі, Сербія, Словачів, Словенія, Сьєра-Леоне, Таджикистан, Таїланд, Танзанія, Туніс, Україна, Угорщина, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чорногорія, Чехія, Швейцарія, Швеція, Шрі-Ланка, Естонія, Ефіопія	0,292-0,436
II (21)	Середній	Катар, Македонія, Малайзія, Мальдіви, Намібія, Нігерія, Нова Зеландія, Палестина, Папуа-Нова Гвінея, Самоа, Сінгапур, Соломонові острови, Судан, Східний Тимор, Тонга, Тринідад і Тобаго, Туркменістан, Фіджі, Ямайка, Японія	0,436-0,592
III (40)	Вище середнього	Аргентина, Бенін, Гамбія, Габон, Гана, Гвінея-Бісау, Гондурас, Грузія, Джибуті, Домініканська респ., Джибуті, Зімбабве, Ізраїль, Кабо-Верде, Камерун, Кенія, Китай, Філіппіни, ДР Конго, Кот-Д'Івуар, Мадагаскар, Малаві, Мексика, Мікронезія, Нікарагуа, Південний Судан, Перу, Росія, Руанда, Сальвадор, Сьєра-Леоне, Сейшельські острови, Сенегал, США, Того, Туреччина, Уганда, Уругвай, Чад, Екватор	0,627-0,761
IV (17)	Високий	Ангола, Болівія, Бразилія, Венесуела, Гватемала, Замбія, Колумбія, Коста-Ріка, Лесото, Панама, Парагвай, Центральньо-Африканська Республіка, Чилі, Тувалу, ПАР, Гаїті, Ботсвана	0,763-0,941

Джерело: сформовано автором за [16]

невисоким рівнем нерівності (переважно країни Європи); 21 країна має середні значення за групою показників і є неоднорідною за рівнями розвитку, переважно країни Сходу та Півдня, що розвиваються; 40 країн мають значення вище середнього, включають країни, які суттєво різняться між собою за рівнями розвитку (розвинуті країни: США, Росія та низка країн, що трансформуються і розвиваються), що вирізняє цю групу серед інших; група країн із високим рівнем нерівності (17 країн), переважно країни Південної Америки та Африки. Тобто майже половина населення світу має невисокий рівень нерівності, але й невисокий рівень доходів відповідно. Перевагою застосування таксономічного методу є стандартизація індикаторів, у результаті якої властивості об'єкта, описані різними якісними і кількісними показниками, перетворюються на єдину стандартизовану систему вимірювання.

Для встановлення зв'язку між економічним розвитком і нерівністю проведемо просте співставлення результатів стабільності розвитку, розрахованого у першій частині дослідження на основі методології XYZ-аналізу та порівняння факторів масштабу нерівності у другій частині методології на основі методу таксономії. Отримуємо суперечливі дані: виявилось, що країни, які характеризуються стабільною величиною доходу та незначними коливаннями в доходах (категорія X), мають переважно високий рівень нерівності, проте країни, які мають невисокий рівень нерівності, входять до країн категорій Y та Z. Тобто ми не виявили прямого зв'язку між розвитком і нерівністю. Але встановили, що розвиток опосередковано впливає на нерівність, а процеси перерозподілу напругу формують нерівність.

Такі результати змінюють наше уявлення про причини і чинники, що впливають на соціально-економічну нерівність. Підтвердженням нашого висновку є також результати дослідження фахівців Міжнародного валютного фонду (МВФ) [17, с. 19]. Можливо, такі результати свідчать про те, що під час оцінки використано методу, яка охоплює велику кількість критеріїв. Характеризуючи нерівність, складно вибрати один критерій, який забезпечив би всю повноту вимог до визначення такої складної категорії. А прагнення до узагальненої оцінки і визначення великої кількості критеріїв сильно ускладнює задачу, тому у різних задачах кількість критеріїв може бути різною.

На підставі викладеного матеріалу спробуємо побудувати діаграму Ісікави, яка дає можливість виділити головну проблему розвитку та сформулювати систему чинників ризику, показників для оцінки соціально-економічної нерівності. Для цього розглянемо чинники ризику (обставини, які сприяють виникненню небезпечної ситуації) соціально-економічної нерівності. Згідно із законом толерантності В. Шелфорда [18, с. 19], «процвітання популяції будь-яких організмів у даному місцезнаходженні залежить від комплексу екологічних факторів, до кожного з яких в організмі існує певний діапазон толерантності (витривалості)». Застосовувати такий підхід до соціально-економічного розвитку, усі чинники ризику нерівності умовно за походженням можна поділити на дві групи. По-перше, антропогенні чинники середовища (з грец. anthropos – людина, genesisum – походження, лат. factor – робити справу) – ті, що зумовлені діяльністю людини (термін розглядався у теорії катастроф), які є наслідками виробничої діяльності суспільства, прямо чи опосередковано залежать від діяльності людини. По-друге, чинники, які не залежать від самої людини та знаходяться поза сферою діяльності людини, які можна визначити як неантропогенні чинники ризику. До таких належать ноосферно-космічні, геопланетарні, глобальні, геоелектричні та ін.

Із науковою та практичною метою розроблено низку класифікаційних підходів до антропогенних чинників за різними ознаками [19]. Відповідно до площини нашого дослідження, ми пропонуємо розглядати антропогенні чинники ризику соціально-економічної нерівності за такими ознаками: за характером зв'язків (властиво біосфері): вітальні (життєві), сигнальні (вторинні), асортативні (утворення домогосподарств між людьми, які мають схожий, подібний статус у суспільстві); за часом дії: постійні і змінні, минулі й поточні; за характером впливу: незначні та катастрофічні (революції, кризи), просторові та локальні, індивідуальні; за сферою впливу: діють «зсередини» (ендогенні) та ззовні (екзогенні); за загальними особливостями: фізіологічні, соціальні, економічні, політичні; поведінкові чинники ризику: ті, що впливають на стан здоров'я, умови проживання, трудову активність, мобільність; за джерелами походження: матеріальні, ресурсні, наслідкові, набуті тощо.

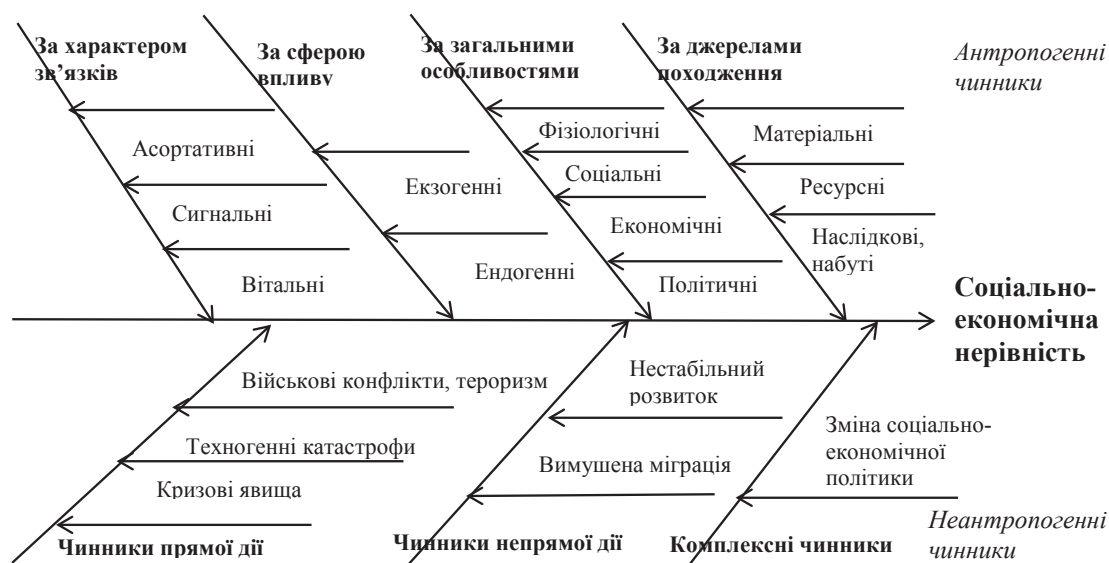


Рис. 2. Діаграма Ісікави впливу чинників на соціально-економічну нерівність

Джерело: розроблено автором

Неантропогенні чинники нерівності умовно можна поділити на три групи: прямої, непрямой та комплексної дії. Чинники прямої дії створюють ризик зростання нерівності у глобальних масштабах нетривалої дії: техногенні катастрофи, кризові явища, військові конфлікти, терористичні акти, які можуть мати глобальні, регіональні або локальні наслідки. Чинники непрямой дії зумовлені вторинними наслідками антропогенних чинників (вимушена міграція, диспропорційний розвиток, ноосферно-космічні катастрофи тощо), їхній вплив має пролонгований характер. Саме група чинників непрямой дії становить найбільшу загрозу поглиблення нерівності. Неантропогенні чинники комплексної дії створюють ризик нерівності, поєднуючи дії двох попередніх груп чинників, що в сукупності створюють умови для трансформації соціально-економічного розвитку (наприклад, міграція, спричинена нерівністю розвитку, військовими конфліктами, низькими доходами, призводить до збільшення населення у певних країнах, регіонах за рахунок переселенців, унаслідок чого відбуваються зміни соціально-економічної політики країн тощо) (рис. 2).

Таким чином, соціально-економічна нерівність залежить від низки чинників, які впливають на її рівень. Зміна соціально-економічної нерівності залежить від багатьох

об'єктивних і суб'єктивних чинників ризику, які ми запропонували поділити за аналогією з розвитком біосфери на дві групи: антропогенні та неантропогенні чинники середовища.

Висновки. Ми з'ясували, що зростання ВВП на пряму не скорочує нерівність. Метод XYZ-аналізу дає можливість згрупувати країни за рівнем доходу та визначити стабільність розвитку. Таксономічний метод аналізу дає змогу розрахувати загальний показник нерівності, здійснити групування країн за низкою показників, проте прагнення до узагальненої оцінки і визначення великої кількості критеріїв сильно ускладнює завдання встановлення взаємозв'язку з нерівністю. Ми отримали суперечливі результати: країни, які мають стабільний розвиток, демонструють рівень нерівності вище середнього; і навпаки: країни, які мають невисокий рівень розвитку і стабільності, належать до групи країн, які мають невисокий рівень нерівності. Ми довели, що економічне зростання без якісних змін принципово не вирішує проблему скорочення соціально-економічної нерівності та підвищення добробуту суспільства, тому важливо знайти компроміс між нерівністю та економічним зростанням і його розподілом.

Список використаних джерел:

1. Kuznets S. Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review*. 1955. Vol. 45(1). P. 1–28.
2. Kaldor N. A Model of Economic Growth. *The Economic Journal*. 1957. P. 591–622. URL: <http://www.jstor.org/stable/2227704> (дата звернення: 15.08.2018).
3. Piketty T. *Capital in the Twenty-First Century*, by Thomas Piketty, translated by Arthur Goldhammer. The Belknap Press of Harvard University Press. 2014. 696 p.
4. Milanovic B. Global Income Inequality in Numbers: In History and Now. *Global Policy*. 2013. V. 4. № 2. P. 198–208.
5. Birdsong Nicholas. The Consequences of Economic Inequality. The second in SPI's series on Inequality. February 5, 2015. URL: <https://sevenpillarsinstitute.org/consequences-economic-inequality/> (дата звернення: 17.12.2018).
6. Barro R.J. Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of Economic Growth*. 2000. Vol. 5. Issue 1. P. 5–32.
7. Palma J.G. Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the «Inverted-U»: It's all about the share of the rich. *Development and Change*. 2011. № 42(1). P. 87–153. doi: 10.1111/j.1467-7660.2011.01694.x
8. Stiglitz Joseph E. Some Lessons from the East Asian Miracle. *The World Bank Research Observer*. 1996. P. 151–77. doi: 10.1093/wbro/11.2.151
9. Дворецький М.О., Кулаковська І.В. Порівняльний аналіз ABC-XYZ аналіз на базі різних факторів із використанням ієрархічних даних. *Проблеми інформаційних технологій*. 2016. № 19. С. 200–209.
10. Желязны Д. Говори на языке диаграмм : пособие по визуальным коммуникациям для руководителей / пер. с англ. Москва : Институт комплексных стратегических исследований, 2004. 220 с.
11. Ranking of countries by GDP per capita, 1980-2016, PPP. URL: <http://svspsb.net/danmark/vvp-stran-na-dushu-naselenija.php> (дата звернення: 17.10.2018).
12. World Bank, International Comparison Program database. Retrieved 10 April 2018. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.mktp.pp.cd> (дата звернення: 12.04.2019).
13. World Economic Outlook Database, April 2019, International Monetary Fund. Database updated in April 2019. URL: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD (дата звернення: 12.04.2019).
14. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. Методы таксономии и факторного анализа. Москва : Статистика, 1980. 151 с.
15. Опалько В.В. Идеология причин нерівності та суперечності глобального економічного розвитку. *Проблеми економіки*, 2018. № 2(36). С. 24–30.
16. Опалько В.В. Методика оцінювання економічної нерівності: світова практика. *Економічний простір*. 2018. № 129. С. 30–44.
17. Финансы и развитие: парадоксы роста. *Ежеквартальный журнал Международного валютного фонда*. Март 2017. Вып. 54. № 1. 60 с. URL: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2017/03/pdf/fd0317r.pdf> (дата звернення: 23.04.2019).
18. Закон экологического оптимума В. Шелфорда (Закон толерантности). *Экологический словарь*, 2001. 247 с.
19. Divided we stand: why inequality keeps rising. Paris: OECD, 2011. 386 p.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО В ГЛОБАЛЬНОМ ИЗМЕРЕНИИ

Аннотация. В статье предложен экономико-математический научный подход к определению взаимосвязи между структурными показателями неравенства и экономическим ростом. Осуществлен XYZ-анализ и разработана организационная модель (логическая схема) исследования взаимосвязи между экономическим развитием и неравенством, что позволило разделить страны на группы X, Y, Z по уровню доходов на основании определения их стабильности развития и уровня колебаний. Применен таксономический метод сравнительного анализа для определения комплексной оценки социально-экономического неравенства, который позволил классифицировать страны по уровню неравенства, раскрыть масштабы и экспансию неравенства. Определены объективные и субъективные факторы риска, от которых зависит изменение социально-экономического неравенства. Такие факторы мы предложили разделить по аналогии с развитием биосферы на две группы: антропогенные (те, что обусловлены деятельностью человека) и неантропогенные (те, которые не зависят от самого человека и находятся вне сферы его деятельности) факторы среды. Построена диаграмма Исикавы, которая позволила сформировать систему факторов риска и показателей для оценки социально-экономического неравенства. Сделаны выводы о том, что простой рост ВВП напрямую не сокращает неравенство.

Ключевые слова: социально экономическое неравенство, экономическое развитие, XYZ-анализ, таксономический метод сравнительного анализа, диаграмма Исикавы, антропогенные и неантропогенные факторы риска.

ECONOMIC DEVELOPMENT AND SOCIO-ECONOMIC INEQUALITY IN THE GLOBAL MEASUREMENT

Summary. The article suggests an economic and mathematical scientific approach to determining the interconnection between structural inequality indicators and economic growth. The aim of the work is to establishing an interconnection between economic development and socio-economic inequality. Socio-economic inequality is considered as one of the important factors of economic development. The author examines the organizational model of the relationship between economic development and inequality based on the method of XYZ analysis. This method allows to divide countries by income level based on the stability of their development. GDP per capita for the period from 1982 to 2018 was used as the main indicator of development. A taxonomic method of comparative analysis was used to assess socio-economic inequality and to establish a relationship with economic development. The taxonomic method of analysis allows us to calculate the general index of inequality, to group the countries by a number of indicators. For multivariate taxonomic analysis, the following inequality indices have been used: Gini coefficient, Palme, decile and quintile indices, index of happiness, etc. Comparison of the data on development and inequality by different countries and their groups indicates that most of the studied countries are in the "Y" zone. These countries are characterized by income fluctuations that are associated with certain transformation processes and temporary crisis phenomena. The level of inequality in such a group is low and medium. According to the research plan, anthropogenic and non-anthropogenic risk factors of socioeconomic inequality were considered. Anthropogenic factors are proposed to be classified according to the following features: by the nature of the connections; on time of action; by the nature of the impact; beyond the sphere of influence; by common features; behavioral risk factors; depending on the source of origin. Non-anthropogenic factors of inequality can be divided into three groups: factors of direct, indirect, and complex action. These factors are summarized in the Ishikawa diagram, which makes it possible to identify the main development problem and form a system of risk factors and indicators to assess socio-economic inequality.

Key words: socio-economic inequality, economic development, XYZ-analysis, taxonomic method of comparative analysis, Ishikawa diagram, anthropogenic and non-anthropogenic risk factors.

Остапенко Т. Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національного авіаційного університету

Ostapenko Tatyana
PhD in Economics, Associate Professor,
Associated Professor of Department
of Management of Foreign Economic Activity of Enterprises,
National Aviation University

РОЗВИТОК ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. Статтю присвячено визначенню умов розвитку глобального економічного середовища на сучасному етапі еволюції людства. Відправною точкою для формування такого тлумачення є глобалістика. Існують такі напрями формування глобального економічного середовища, як соціологічний, антропогенний та культурологічний. Глобальне середовище включає такі умови його розвитку, як економічне, правове, політичне та культурне. Ці умови розвитку глобального середовища стають визначальними для їхнього впливу на наноекономіку. Наноекономіка є новітнім явищем в економічних науках та теорії міжнародних економічних відносин зокрема, і сучасні дослідження передбачають об'єднання цих підходів. Як результат даного дослідження, сформульовано дефініцію такої економічної категорії, як «глобальне економічне середовище».

Ключові слова: глобальне середовище, глобальне економічне середовище, умови розвитку глобального середовища, трансформації глобального середовища, наноекономіка.

Вступ та постановка проблеми. Відомо, що бізнес розвивається в певних умовах, і сукупністю таких умов є економічне середовище, яке може бути локальним, національним, регіональним та глобальним. Глобальне економічне середовище впливає на еволюцію всіх суб'єктів міжнародних економічних відносин та водночас залежить від них. Особливості розвитку глобального економічного середовища визначають ефективність та продуктивність діяльності зазначених суб'єктів. Тенденції розвитку глобального економічного середовища мають бути сформульовані для розуміння напрямів поступу всієї системи міжнародних економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні автори приділили особливу увагу питанням формування та передумовам розвитку глобального економічного середовища. Так, О.В. Макара [1] визначає особливості формування конкурентного середовища в Україні та його вплив на розвиток глобального середовища, а також порівнює рейтинги конкурентоспроможності окремих країн. Н.М. Рилач [2] оцінює розвиток інноваційного глобального середовища та його парадигми та зазначає, що в сучасних умовах розвитку світового господарства все більша увага приділяється інноваційному напрямку розвитку. Н.В. Вдовенко і Л.В. Богач [3] у навчальному посібнику «Глобальна економіка» визначають особливості становлення глобальної економіки та глобальних проблем людства, характеризують сутність та форми прояву глобалізації. С.І. Пирожков та А.І. Сухоруков [4] окреслюють умови адаптації країн до глобального економічного середовища.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зауважити, що питанням розвитку глобальної економіки приділяють увагу різні вчені і в Україні та й за кордоном, проте виокремлення та тлумачення умов поступу глобального економічного середовища є питанням не опрацьованим та не розкритим.

Метою даної роботи є визначення категорії «глобальне економічне середовище» та тенденцій його роз-

витку для розуміння впливу цього середовища на діяльність суб'єктів міжнародних економічних відносин.

Результати дослідження. Відомо, що для формування різних аспектів економічної міжнародної діяльності необхідно звернутися до теоретичних підходів, які лежать в основі цих явищ. Для тлумачення глобального економічного середовища відправною теоретичною точкою є глобалістика.

Зазначимо, що у XXI ст., втрачаючи цілісне уявлення про світ, вчені намагаються знову його отримати і відновити тим самим цілісність буття. Ці спроби супроводжують становлення постнеокласичної науки. У структурі цього особливого розвитку наукового знання провідне місце належить галузям, предмет яких – цілісність світу (Землі, людства, суспільства). В їх число входять світознавство (world studies) і глобалістика (global studies). Межі між ними донині не визначено. Отже, світознавство має своїм предметом соціальне буття людства в планетарному масштабі; глобалістика вивчає людство як інтегральне планетарне утворення, соціальність якого є лише одним із вимірів його існування. Глобальність означає широку сукупність процесів і структур, які співвідносяться з явищами взаємозалежності, взаємопроникнення і взаємозумовленості в планетарних рамках, результат яких – цілісність буття людства. Цей напрям має множини різних смислів: світоглядних, наукових, ідеологічних.

Наголосимо, що основою глобалістики стають дисципліни як загального наукового порядку – системологія, кібернетика, теорія інформатики та семіотика, концепції глобального еволюціонізму, так і нові – синергетика і діатропіка. Синергетика привносить у глобалістику ідею самоорганізованого світу. Діатропіка акцентує роль чинника різноманітності, посилює вплив системних теорій необхідного та надлишкового різноманіття.

У стані народження глобалістики виявилися три її основні напрями:

– соціологічний (у широкому сенсі), що включає вивчення економічних і політичних світовідносин;

– антропогенний: з акцентом на відносини людства і природи;

– культурологічний, що досліджує сучасну та класичні цивілізації.

Усі три напрями передбачають становлення такого явища, як глобальні трансформації. Трансформація є процесом переходу станів (від одного стану суспільства до іншого, здебільшого прогресивнішого). Так, глобалізація як процес підпорядкування всього національного міжнародним нормам і стандартам передбачає те, що є саме процесом глобальних трансформацій – коли від закритої економіки країни переходять до більш відкритих (міжнародно інтегрованих) станів із використанням усього арсеналу об'єднаних дій у рамках глобальної економіки.

Глобальні трансформації є передумовою формування глобального середовища, коли чим більше країн та корпорацій переходять на глобальні стандарти виробництва та споживання, тим активніше відбувається процес перетворення національного на глобальне в межах глобального середовища.

Глобальні трансформації передбачають перехід станів за такими напрямками:

– економічні трансформації, зовнішньоекономічна діяльність зокрема, які визначаються переходом від внутрішньої економіки до її зовнішніх проявів (коли підприємство вирішує, чи виходити на міжнародні ринки та на які саме);

– технологічні трансформації, коли формується міжнародна інноваційна діяльність, – від використання зарубіжних технологій до створення виробничих комплексів на основі національних технологічних рішень;

– правові трансформації, коли внутрішнє законодавство базується на використанні міжнародних норм та принципів, особливо щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності;

– політичні трансформації, які передбачають взаємовплив влади, економіки та бізнесу, адже таке переплетення визначає можливість автономії підприємництва від політичної влади;

– культурні трансформації, коли світ стає більш об'єднаним, і відмінності між діловими стереотипами все більше нівелюються, звісно, що далеко до створення *global man*, проте певні риси ведення справ стають усе більше уніфікованими.

Глобальні трансформації визначаються тими процесами, що відбуваються в країнах світу. Так, в Україні зосереджується трансформаційне суспільство, яке передбачає перехід від планової економіки до ринкової та до висококонкурентної та високогуманної економічної системи. Усі країни світу беруть участь у світових перетвореннях (трансформаціях) і формують глобальне середовище.

Зазначимо, що глобальне середовище може бути визначене як сукупність економічних умов розвитку: підприємницького та ділового життя. Ці умови створення глобального середовища залежать від впливу наноекономіки та складників її системи.

Проблематика наноекономіки висвітлена недостатньо в економічній науковій літературі. Серйозно цією проблемою займається Г. Клейнер (член-кореспондент РАН), який підтримує першоджерельне визначення наноекономіки як економіки людини К. Ерроу [5]. Так, Г. Клейнер засвідчує: «Якщо об'єктом наноекономіки є окремі індивід, фізична особа, то процесний підхід акцентує увагу на процесах адаптації, навчання, пізнання і відповідної зміни інтенсивності та продуктивності праці; організаційна внутрішня структуризація тут неможлива, оскільки людина фізично та організаційно є неподільною, але предметною галуззю в даному разі може стати взаємодія і розвиток індивідів» [6, с. 4].

До того ж він зауважує [6, с. 5], що місце наноекономіки в системі основних розділів економічної науки визначається природним положенням її об'єкта – індивідуума – в системі економічних об'єктів.

Г. Клейнер визначає завдання наноекономіки – пояснити та прогнозувати економічну поведінку людини, визначати внутрішні та зовнішні детермінанти і чинники її поведінки в різних економічних ситуаціях, зокрема з погляду раціональності/ірраціональності. Завдяки наноекономіці стає можливим виявити вплив діяльності окремих фізичних осіб на поведінку мікроекономічних об'єктів – підприємств, домогосподарств, організацій, визначити внутрішні та зовнішні чинники поведінки покупців. У цьому сенсі наноекономіка природно доповнює мікроекономіку. Відповідно, одна з органічних тем наноекономіки – аналіз можливостей мотивації та визначення детермінант поведінки працівників та менеджерів підприємства (у контексті, наприклад, теорії Х-фактора Х. Лейбенштайна).

Розглянемо, в якій спосіб складники наноекономіки впливають на формування глобального середовища. Автор виділяє декілька сфер та передумов розвитку бізнесу, так, виділяються такі умови формування глобального середовища: демографічні, психологічні та культурні; політичні; законодавчі; макроекономічні.

Демографія [7, с. 373] є наукою про населення та закономірності його розвитку в суспільно-історичній зумовленості. За матеріалами статистики демографія вивчає відтворення населення у цілому та його компоненти як масові соціальні процеси, їхні кількісні взаємозв'язки зі статевіковою структурою населення, залежність від соціальних та економічних явищ, характер взаємодії зростання населення із суспільним розвитком. Демографію можна вважати вихідною точкою для наноекономіки та її складника – бекіекономіки. Демографічна ситуація в країні багато в чому визначає умови соціологізації маленького громадянина як окремої особистості.

Процеси відтворення населення є складними і мають взаємовплив із бекіекономікою. Коли відтворення є позитивним, тобто народжуваність є більшою за смертність, йдеться про сприятливий набір чинників, адже дозволити собі більшу кількість дітей можуть такі сім'ї, умови існування яких є досить сприятливими (висока якість життя та високі показники розвитку людського капіталу). Існує ще й інший чинник високої народжуваності – необхідність мати працівників, які працювали б на благо сім'ї. Цей останній аспект відходить на інший план, оскільки сьогодні для того, щоб жити у статках, уже немає необхідності народжувати чисельних нащадків, можна мати дітей для продовження роду та формування нечисельного домогосподарства. Фертильні настрої в країні визначають те, чи буде народжуватися необхідна кількість дітей для подолання демографічної кризи в таких країнах, як Україна. Бекіекономіка починається з бажання батьків мати дитину, і це бажання залежить від багатьох чинників: соціальних, економічних, ментальних, релігійних тощо.

Статевікова структура населення є також демографічним показником, від якого залежить розвиток наноекономіки. Гендерні питання визначаються саме такою структурою населення, у більшості країн переважає кількість жінок у молодому віці. І питання рівності між можливостями у житті та роботі чоловічого та жіночого населення є питаннями виховання, освіти та культури. Приклад батьків стає вирішальним у набутті гендерної рівності представників різних статей.

Розвиток населення залежить від соціальних та економічних явищ. Відомо, що соціологія є наукою про суспіль-

ство як цілісну систему та про окремі соціальні інститути, процеси, суспільні групи [7, с. 1245]. Суспільство і наноекономіка мають взаємовплив, і наноекономіку можна вважати інститутом соціології, адже суспільство складається з окремих особистостей та саме індивід формує відносини системи наноекономіки. Соціологія дитинства передбачає вплив соціуму на розвиток окремого маленького громадянина, від традицій та установ в сім'ї залежить, який життєвий шлях вибере маленька людина. Після навчання молодий громадянин вибирає навчальний заклад, отримує освіту та стає молодим фахівцем, переходячи у такий елемент наноекономіки, як економіка людини. Економіка людини передбачає виконання процесу творчості, коли активні дії мають бути пов'язані із самореалізацією та вищими потребами в піраміді мотивів А. Маслоу. Квінтесенцією взаємовпливу наноекономіки та соціуму є економіка нанотехнологій, яка передбачає винайдення таких нанорішень, які покликані поліпшити якість життя та вдосконалити виробничий процес. Загалом суспільство диктує умови розвитку наноекономіки.

За визначанням Аристотеля, економіка є виробництвом благ для задоволення потреб національних споживачів. Слід наголосити, що наноекономіка є передусім економікою. Так, дитина готується до відтворення можливостей виробництва чогось, зріла людина стає безпосереднім виробником таких товарів та послуг, а новатор удосконалює існуючі технологічні системи та процеси, цей взаємозв'язок є вирішальним для обох систем (і економічної, і наноекономічної).

Населення зростає в умовах різного соціального розвитку, основою якого стає суспільно-економічний уклад. Останній багато в чому залежить від технологічних укладів, сьогодні їх шість, коли п'ятий поступово переходить у шостий, основою якого є інформаційні технології, біотехнології та нанотехнології. Це, з одного боку, вплив новітніх технологій на природні характеристики відтворення населення (медичні умови народження дитини та відновлення після пологів матері), а з іншого – це умови соціальних відносин, базисом яких є існуючі технологічні рішення та ноу-хау виробничих процесів.

До умов формування глобального економічного середовища віднесемо і психологічні передумови розвитку бізнесу. Так, психологія є наукою про психічне відображення дійсності у процесі діяльності людини та його поведінки. Якщо демографія впливає на соціальній контекст наноекономіки, то психологія відповідає за причини такого впливу. Психологічний підтекст стає основою для розвитку позитивних відносин між дитиною та батьками, психологічно зрілі особистості (батьки) мають оптимально впливати на формування дорослих навичок у малечі. Такі дії мають підтримуватися в дошкільних навчальних закладах та початковій школі. Школа формує оптимальну поведінку щодо набуття компетенцій та можливостей застосовувати знання на практиці, а також зростаюча дитина має набувати навичок соціологізації та дорослішання.

У вищих навчальних закладах відбувається перетворення маленької людини на потенційного фахівця, із входженням до колективу підприємства чи певної установи безсуб'єкт перетворюється та наносуб'єкт, стаючи центральною ланкою економіки людини. Психологія економічних суб'єктів (зокрема, психологія управління) є також складовою частиною психології як науки. Розвивається також такий напрям психології, як психологія новаторів, хто потенційно може бути розробником та впровадjuвачем новітніх (високотехнологічних) рішень. Отже, креативна сутність та практичні навички, а також прогресивне

бачення є тими першопричинами, які перетворюють фахівця на інноватора.

Культурні передумови розвитку бізнесу та міжнародних відносин передбачають поєднання демографічних та психологічних аспектів розвитку глобального середовища. Загалом культура є комплексом традицій, уподобань та навичок, які передаються від покоління до покоління. Так, економічна культура, яка базується на ділових стереотипах поведінки окремих представників нації, є середовищем, в якому розвивається економічна взаємодія. Відомо, що культура складається з таких елементів, як матеріальна та духовна культура. Матеріальна культура передбачає наявність уречевлених екземплярів наповнення діяльності людини: знаряддя праці, облаштування житла, предмети особистої власності (одяг, взуття тощо) та ін. Матеріальну культуру підтримують технологи та виробники товарів у реальному секторі. Сьогодні в час інформаційних технологій залишається актуальним володіння технологіями з виготовлення тих речей, які потребують окрема людина. І глобальне середовище має матеріальний бік, який базується на задоволенні реальних потреб окремих індивідуумів.

Духовна культура представлена творами, результатами креативних дій, це сфера духовного життя людей. Духовна культура представлена людськими силами та здібностями, які реалізуються в діяльності (знання, вміння, навички, рівень інтелекту, естетичного розвитку, світогляду, способи та форми спілкування людей). Іншими словами, це набір інформації, що передається від старших поколінь до прийдешніх і забезпечує наповнення життя людини свідомим змістом. Ми живемо духовними цінностями і впроваджуємо їх у життя та наповнюємо ними це життя за допомогою матеріальних цінностей.

Окрім того, існує культура світова та національна. Культура світова впливає на формування глобального середовища: вони поєднані та визначаються взаємовпливом. Так, світова культура є набором творів, навичок та знань, які є взірцевими примірниками національних культур. Ці примірники є найкращими прикладами того, що є в даній нації. Світова культура характеризується синергетикою відносин, коли всі національні примірники об'єднуються та підсилюють існування одне одного. Так були сформовані Лувр та Версаль, Ермітаж та галерея Уффіці тощо. Таке об'єднання стає фоном для розвитку бізнесу, який формується та еволюціонує під впливом культурного складника глобального середовища.

Національна культура є сукупністю предметів матеріальної та духовної культури, притаманних саме цьому етносу. Як поводитися у переговорах, як налагоджувати контакт із майбутнім партнером з іншої країни, хто має здійснювати різні функції менеджменту у спільній діяльності різнонаціональних компаній – усе це питання, на які може відповісти розуміння та знання культурних стереотипів майбутніх та існуючих партнерів.

Наступним складником глобального економічного середовища є політичне середовище. Так, політика визначається [7, с. 1026] як сфера діяльності, пов'язана з відносинами між націями та іншими соціальними групами, ядром якої є проблема завоювання, утримання та використання державної влади; участь у справах держави, визначення форм, завдань та змісту її діяльності.

Політичне середовище передбачає участь державних мужів у регуляторній діяльності органів влади. Держава визначає, якою буде політика в різних сферах життя. Так, наприклад, зовнішньоекономічна політика передбачає набір заходів, які мають вплинути та сформувати оптимальне середовище для розвитку бізнес-структур. Якщо

держава підтримує національних виробників соняшникової олії, то це проявляється у ставках імпортного мита на таку продукцію. Провідним елементом політичного середовища є складник визначення форм, завдань та змісту діяльності держави, адже форми діяльності держави є якісними її характеристиками. Завдання є цілепокладанням щодо заходів політичної діяльності, а зміст є наповненням форм та завдань і діяльності окремих країн.

Політичне середовище пов'язане з культурним та законодавчим, коли для політичного середовища культурне є вихідною точкою, а наслідком є середовище законодавче.

Правове середовище є також вирішальним для розвитку глобального середовища. Особливого впливу набуває глобальне правове економічне середовище. Так, це правове економічне середовище складається зі сфери міжнародного економічного права, яке регулює правові відносини на всесвітньому рівні, та набору регулятивних заходів щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємств певної країни. Міжнародне економічне право є сукупністю норм та принципів, що покликані регулювати взаємозв'язки суб'єктів міжнародних економічних відносин. Це економічне середовище стає, крім іншого, складовою частиною глобального економічного середовища, елементами якого також є торговельне право, транспортне право, валютно-фінансове право та сукупність норм та принципів, що регулюють інвестиційні, інноваційні, сільськогосподарські та промислові відносини.

Також глобальне правове середовище включає і регулюючі заходи щодо здійснення зовнішньоекономічних операцій, до якого відносять таку структуру правового аналізу:

- загальна оцінка узгодженості системи права у країні-партнері з основними положеннями міжнародного права;
- регулювання експортно-імпортних операцій (включаючи питання міжнародних перевезень);
- регулювання виїзду/в'їзду приватних осіб;
- захищеність власності та прав особистості;
- регулювання переміщення капіталу, експорту прибутків, інших фінансових операцій через кордон;
- регулювання створення та трансформації бізнесу;
- регулювання трудових відносин;
- регулювання цін;
- загальна оцінка стабільності правової системи країни.

Зрештою, глобальне економічне середовище включає макроекономічні передумови розвитку бізнесу, коли від побудови економічних відносин на рівні національної економіки залежить, чи буде ефективною діяльність окремих підприємств країни. Описів, що охоплюють макроекономічне середовище, досить багато, ми зупинимося на схемах забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Це відомий «національний ромб» М. Портера, який складається із шести детермінант: параметрів фак-

торів, умов попиту, системи підприємств, споріднених та підтримуючих галузей, законодавчих умов та соціально-політичної стабільності в країні.

Середовище, сформоване такими детермінантами, охоплює всі категорії розвитку макроекономіки – від підприємств до державних органів влади. Зауважимо, що глобальне економічне середовище складається з окремих національних середовищ та формується завдяки процесу глобалізації, коли норми і принципи ведення бізнесу є уніфікованими і створюють єдині для різних країн та суб'єктів господарювання правила економічної активності.

Адаптація суб'єктів міжнародних економічних відносин до глобального економічного середовища відбувається як підлаштування цих суб'єктів до умов існування. Така адаптація відбувається через пристосування до різних складників глобального економічного середовища (демографічного, психологічного, культурного тощо). Очевидно, що таке пристосування, перш за все, здійснюється через окремого індивіда, адже якщо до низки зовнішніх умов підлаштується окрема особа, то середовище відреагує відповідно. Океан складається з води різних річок та ручаїв. Так і глобальне середовище складається з діяльності окремих суб'єктів міжнародних економічних відносин і людини зокрема.

Висновки. Таким чином, можемо навести визначення економічної категорії «глобальне економічне середовище»: це сукупність економічних умов розвитку підприємницького та ділового життя, адаптація до яких відбувається через економічну активність окремого індивіда.

Визначивши основні складники розвитку глобального економічного середовища, можемо окреслити такі тенденції його еволюції та зростання:

- 1) сьогодні існує загальна тенденція вивчення глобального економічного середовища в рамках глобалістики;
- 2) основою та базисом розвитку глобального економічного середовища є глобальний перехід станів, основним серед яких є перехід від внутрішнього до зовнішнього середовища діяльності;
- 3) слід розуміти глобальне економічне середовище як сукупність економічних умов розвитку;
- 4) основними складниками глобального економічного середовища є: демографічне, психологічне, культурне, політичне, законодавче, макроекономічне;
- 5) адаптація суб'єктів міжнародних економічних відносин відбувається через діяльність окремих індивідів.

Тенденції розвитку глобального економічного середовища вказують на системний його характер. Різні складники глобального економічного середовища – від демографічного до макроекономічного – визначають напрями інтеграції країн, підприємств і окремих індивідумів до такого середовища.

Список використаних джерел:

1. Макара О.В. Конкурентоспроможність економічного середовища в Україні. Порівняльний аналіз рейтингів окремих країн. Київ, 2007. URL: http://www.eip.org.ua/docs/EP_07_2_43_uk.pdf (дата звернення: 20.04.2019).
2. Рилач Н.М. Формування інноваційної парадигми: ретроспектива і сучасність. *Actual problems of international relations*. 2016. Release 127(part I). P. 56–70.
3. Глобальна економіка : навчальний посібник / Н.В. Вдовенко та ін. Київ : НУБіП України, 2017. 319 с.
4. Пирожков С.І., Сухоруков А.І. Проблеми адаптації України до глобального економічного простору. *Стратегічна панорама*. 2003. № 3–4. С. 98–105.
5. Arrow K. Reflection on the essays. Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy. Ed.: G.R. Feiwel. L.: Macmillan, 1987. P. 734.
6. Клейнер Г. Наноекономіка. *Вопросы экономики*. 2004. № 12. С. 1–17.
7. Советский энциклопедический словарь. / гл. ред. А.М. Прохоров. Москва : Советская энциклопедия, 1985. 1600 с.

РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Статья посвящена определению условий развития глобальной экономической среды на современном этапе эволюции человечества. Отправной точкой для формулирования такого толкования является глобалистика. Существуют такие направления формирования глобальной экономической среды, как социологическое, антропогенное и культурологическое. Глобальная среда включает такие условия ее развития, как экономическое, правовое, политическое и культурное. Эти условия развития глобальной среды становятся определяющими для их влияния на наноэкономику. Наноэкономика является новым явлением в экономических науках и теории международных экономических отношений, в том числе и современные исследования предусматривают объединение этих подходов. Как результат данного исследования сформулирована дефиниция такой экономической категории, как «глобальная экономическая среда».

Ключевые слова: глобальная среда, глобальная экономическая среда, условия развития глобальной экономической среды, трансформации глобальной среды, наноэкономика.

GLOBAL ECONOMIC ENVIRONMENT DEVELOPMENT IN CONTEMPORARY CONDITIONS

Summary. Globalization is a constant process, within which the unification of countries at all levels of international economic relations takes place. The result of globalization is, in particular, the formation of a global environment. In this regard, the subject of the article is relevant and, among other things, is determined by the fact that the global environment is a pledge of effective development of all subjects of the world economy. The article deals with the issues of forming such components of the global environment as demographic, psychological, cultural, political, legislative and macroeconomic. Perhaps it would be possible to add other areas of this environment and this is an issue that can be discussed. The basis for the development of the global environment is entrepreneurship and business, highlighting which can prove their relevance to the processes of globalization and fragmentation, this is also a question that can be articulated. In addition, the article covers the economic conditions of the global environment and the adaptation of subjects of international economic relations through the activities of individual individuals. And these questions are also debatable. The article is devoted to the definition of the conditions of development of the global economic environment at the present stage of evolution of humanity. The starting point for interpreting this interpretation is globalization. There are such directions for the formation of a global economic environment as sociological, anthropogenic and cultural. The global environment includes such conditions of its development as economic, legal, political and cultural. These conditions for the development of the global environment become decisive for their impact on the nanoeconomy. Nanotechnology is the latest phenomenon in economic sciences and the theory of international economic relations in particular, and modern research suggests combining these approaches. The development of the global environment is determined, in particular, by the impact on the economy, when the effectiveness of the entire world community depends on decision-making at the level of an individual. As a result of this study, the definition of such an economic category as "the global economic environment".

Key words: global environment, global economic environment, development conditions of global economic environment, global environment transformations, nanoeconomy.

Островський І. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова*

Рибак Г. І.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова*

Ostrovskiy Igor

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Economic Theory and International Economics
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Rybak Hanna

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lectures of Department of Economic Theory and International Economics
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

ОСВІТНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто особливості сучасного етапу поширення інтелектуальної міграції. Підкреслено, що економіка багатьох країн світу зіштовхується з проблемами втрати висококваліфікованих емігрантів і зростанням попиту на залучення освічених іммігрантів. Досліджено взаємозв'язок переходу до економіки знань та інтенсифікації міграційних процесів. Визначено дві основні групи теорій інтелектуальної міграції. Підкреслено суперечливий вплив міграційного капіталу на стан економіки країн-донорів. Проаналізовано роль вищої освіти як галузі збільшення експорту освітніх послуг і чинника залучення перспективних іноземних студентів як потенційних фахівців для національної економіки. Доведено, що в тривалій перспективі від'ємне міграційне інтелектуальне сальдо стримуватиме потенціал економічного зростання в Україні і погіршуватиме його якість.

Ключові слова: міжнародна трудова міграція, інтелектуальна міграція, економіка знань, міграційний капітал, експорт освітніх послуг.

Вступ та постановка проблеми. Стрімке поширення міграційних процесів, зокрема інтелектуальної міграції, є однією з найсуперечливіших рис сучасної глобалізації. Втрата висококваліфікованих емігрантів і водночас неминучий зростаючий попит на залучення освічених перспективних іммігрантів суттєво впливають на економіку багатьох держав, включаючи Україну. Дослідження сучасного стану і перспектив подальших процесів інтелектуальної міграції є актуальним як із позицій теоретичних узагальнень, так і в практичній площині. Йдеться про прикладання теоретичних напрацювань закордонних і вітчизняних дослідників до реалій України для розроблення стратегій та методів ефективного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним питанням сучасної міграційної політики й узагальнення європейського досвіду регулювання інтелектуальної міграції присвятили наукові дослідження З. Бараник, І. Романенко, А. Гайдучський, Е. Лібанова, О. Малиновська, В. Ніколаєвський, В. Омельченко, О. Позняк [1–7] та багато інших вітчизняних економістів. Регулюванню зростаючих міграційних проблем присвячено також ухвалення Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 р. [8] і низки інших документів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але, незважаючи на значну кількість публікацій, питання урахування сучасних вимог економіки, що заснована на знаннях, адаптації європейського досвіду до українських реалій, визначення головних напрямів міграційної політики щодо затребуваності вітчизняних і закордонних фахівців є актуальними та потребують подальшого розвитку.

Метою даної роботи є виявлення сучасних тенденцій світової інтелектуальної міграції, розкриття особливостей її розвитку в Україні, а також визначення основних методів та інструментів регулювання зазначених міграційних потоків, зокрема аналіз сучасних теорій інтелектуальної міграції, визначення головних особливостей міграційних процесів за сучасних умов, дослідження суперечностей та перспектив регулювання інтелектуальної міграції в Україні.

Результати дослідження. Для всіх країн світу характерна обмеженість у кваліфікації та підготовці фахівців, необхідних для економіки. Жодна держава не в змозі забезпечити себе всіма категоріями фахівців, необхідних для виконання всіх робочих процесів, які стають усе більш технологічними і комплексними. Це призводить до зростання ролі міжнародної мобільності знань і компетенцій, носіями яких є професіонали різних рівнів. Частка мігрантів із вищою освітою у країнах Організації економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР) перевищила 30% [9].

За оцінками експертів консалтингової компанії McKinsey, до 2020 р. нестача висококваліфікованих і високоосвічених кадрів становитиме 38–41 млн. осіб, а працівників із необхідними технічними навичками – 45 млн. При цьому попит на такі кадри буде високим як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються [10].

Термін «інтелектуальна міграція» виник у 30-х роках ХХ ст., після того як до США іммігрували фахівці, інженери та вчені – біженці з фашистської Німеччини. Пізніше переманювання висококваліфікованих працівників, що негативно позначалося на науково-технічному й еконо-

мічному потенціалі країни-донора, отримало назву «відплив умів», або мізків (brain drain).

В економічній теорії існує кілька визначень поняття «інтелектуальна міграція». Однак спільним є те, що її невід'ємною частиною є міграція вчених, інженерів, фахівців у галузях науки і техніки, представників творчої інтелігенції, а також бізнес-еліта та підприємницької спільноти (так звана «елітна міграція»). Розширене тлумачення включає весь комплекс міграційних потоків кваліфікованих і висококваліфікованих працівників, які здійснюють трудову діяльність за кордоном понад один рік. Це міжнародна міграція наукових і викладацьких кадрів високої і вищої кваліфікації, які реально або потенційно займаються науковими дослідженнями і розробками та обслуговуванням такої діяльності

Міграція як вид інтелектуальної співпраці є закономірною і невід'ємною частиною процесу розвитку. Еволюція процесів інтелектуальної міграції зумовила розвиток двох груп теорій: обміну знаннями та досвідом (brain exchange) і «відпливу мізків» (brain drain, brain waste).

Відповідно до першої теорії, іноземні фахівці мігрують у пошуках роботи або для роботи за контрактом. Окрему категорію становлять студенти і молоді фахівці. Цей вид міграції нині характерний для всіх економік світу. Створення спільних підприємств, використання техніки і навчання місцевого персоналу, робота над проектами в межах співпраці країни-донора і країни-реципієнта – такий вигляд міграції є найбільш бажаним, тобто відбувається взаємообмін досвідом та інформацією.

Друга теорія є негативною характеристикою для будь-якої економіки, тобто еміграція висококваліфікованих кадрів призводить до розтрати інтелектуального потенціалу країни, зниження темпів соціально-економічного розвитку і втрати можливості швидкого переходу до модернізованої технологічної моделі економіки.

Інтелектуальна міграція є невід'ємною частиною певного рівня розвитку світогосподарських зв'язків і найбільш повно проявляється як характеристика «економіки знань» – такого етапу розвитку економіки, за функціонування якого зростає роль наукових знань та інформації за рахунок доступу до світових ресурсів інтелектуальної власності на базі сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Даний вид міграції несе в собі інвестиційний потенціал для людського капіталу приймаючої сторони і можливість отримання мультиплікаційного ефекту від упровадження і використання праці, винаходів і напрацювань іммігрантів – висококваліфікованих фахівців, а також їхнього досвіду та компетенцій, що передаються місцевим молодим фахівцям. Статистичний аналіз, проведений у США, показав, що збільшення імміграції на один відсотковий пункт призводило до збільшення темпів зростання ВВП на 0,1% [11].

Нині у національному багатстві світового співтовариства людський капітал становить 64%, природний капітал – 20%, а фізичний – лише 16% [12, с. 30]. Економіка, заснована на знаннях, висуває такі головні вимоги до освітньої системи:

- бути орієнтованою на попит споживачів освітніх послуг; забезпечувати безперервне відновлення знань;
- бути вбудованою в систему професійної діяльності осіб, що навчаються;
- забезпечувати гнучкість у виборі темпу, форм і коштів навчання;
- давати змогу розробляти індивідуальні освітні стратегії;
- забезпечувати освоєння професійних компетентностей;
- забезпечувати механізми соціальної й психічної адаптації та механізми розвитку особистості; містити в собі інноваційні механізми.

Трансформація системи освіти здійснюється за трьома основними напрямками:

– збільшується тривалість навчання. Воно фактично починається з народження людини й триває протягом усього її життя, тобто воно стає безперервним;

– розширюється мережа навчальних закладів. Школа як суспільний інститут уже не є єдиним джерелом знань, умінь і досвіду, тепер навчання відбувається значною мірою й поза школою (система домашнього навчання, самонавчання);

– збільшується сфера впливу освіти. Вона визначає не тільки інтелектуальний рівень суб'єкта, а й формує його психологічний, соціальний та фізичний рівні.

Для реалізації Стратегії розвитку Європи до 2020 р. виділено два ключові індикатори в галузі освіти й визначено їхні цільові показники:

– частка молоді (18–24 років), що передчасно завершила освіту (з рівнем освіти не вище другого за Міжнародною стандартною класифікацією освіти), не має досягати 10%;

– частка осіб 30–34 років із вищою освітою (рівні 5–8 за МСКО 2011) має становити не менше 40%.

Окрім того, намічені цільові значення й за деякими іншими показниками освіти, важливими для реалізації стратегії «Європа-2020»:

– коефіцієнт участі осіб 25–64 років в освітніх програмах («триваюче протягом усього життя навчання») необхідно підвищити до 15%;

– економічна зайнятість недавніх випускників (20–34 років), що завершили навчання один-три роки тому, має бути не нижче 82%;

– не менше 20% випускників, що завершують навчання за програмами вищої освіти, повинні пройти навчання (включаючи практику) за кордоном в обсязі принаймні 15 кредитів ECTS або як мінімум протягом трьох місяців;

– не менше 6% осіб у віці від 18 до 34 років із початковою професійною освітою повинні пройти навчання (включаючи практику) за кордоном як мінімум протягом двох тижнів або менше, якщо це підтверджено європаспортом;

– частка молоді до 15 років, що має низьку успішність із грамотності читання, математичної й природничої грамотності, повинна бути нижче 15%;

– охоплення дітей у віці від чотирьох років до віку початку обов'язкового навчання програмами дошкільного освіти має становити не менше 95% [13].

За оцінками західних дослідників, щорічно у світовому господарстві відмирає понад 500 старих професій і виникає понад 600 нових. Якщо раніше вищої освіти було досить для 20–25 років практичної діяльності, то нині оптимальний строк його ефективності становить п'ять-сім років, а в галузях, що визначають науково-технічний прогрес, – два-три роки [14, с. 638]. Це означає, що в деяких галузях інноваційні цикли коротше, ніж час підготовки фахівців, що вимагає безперервного підвищення кваліфікації й перепідготовки персоналу. Якщо немає постійного відновлення знань, то декваліфікація неминуча на ринку праці. Для підтримки знань на необхідному рівні, на думку фахівців, необхідно протягом тижня знайомитися з трьома-чотирма новими публікаціями за фахом.

Українська система освіти з її унікальною інтелектуальною і водночас із вантажем невирішених проблем інтегрується в загальносвітові процеси глобалізації освіти.

Сучасна система залучення висококваліфікованих іноземних фахівців у світі зазнала значних змін та спрямована на довгострокове інвестування в людський інтелектуальний капітал. Пошук молодих фахівців, нових бізнес-ідей, інноваційних стартапів є основою даного сучасного підходу.

Перспективний напрям залучення іноземних висококваліфікованих фахівців – розширення освітніх послуг. Тільки у Харківській області навчаються понад 20 тис. іноземних студентів, тобто найбільше серед усіх регіонів [15]. Найбільшу питому вагу займають студенти-іноземці з медичного і фармацевтичного профілів навчання. Для коротко- і середньострокової перспективи важливою була б також підготовка інженерних кадрів, дефіцит яких загострюється з кожним роком. Низький конкурс і слабкі початкові знання багатьох вітчизняних студентів-технарів вимушують шукати таланти серед представників іноземних держав, насамперед із країн, що розвиваються. Безумовно, залучення іноземних технічних фахівців із досвідом праці також є одним із пріоритетів сьогодення.

Висновки. Підсумовуючи викладене, треба відзначити часові відмінності негативного інтелектуального сальдо. Більш суперечливим є вплив інтелектуальної міграції на країну-донора у коротко- і середньостроковому періодах. Серед позитивних результатів – зниження напруги на ринку праці, підвищення економічної активності населення, яке

раніше було неактивним (більшість жінок-мігранток із країн, що розвиваються, на батьківщині не працювали; це ж стосується молоді, яка навчалася; крім того, з виїздом чоловіків жінки перебирають на себе певні трудові обов'язки на батьківщині). Найбільш явні підсумки пов'язані з переказами заробітчан своїм сім'ям на батьківщину.

У тривалій перспективі виїзд за кордон найбільш працездатної та високоосвіченої робочої сили стримуватиме потенціал для економічного зростання в Україні і, ймовірно, погіршуватиме його якість. Окрім того, масова трудова еміграція породжуватиме численні соціально-демографічні проблеми, включаючи кризу солідарної системи пенсійного забезпечення, поширення соціального сирітства у сім'ях трудових мігрантів, руйнування сімей та ін.

Варто також урахувати, що неминуче стухання процесів трудової еміграції з України через кілька років і зміна статусу частини українських заробітчан за кордоном опосередковано зменшуватимуть чисельність постійного населення в країні та знижуватимуть роль грошових переказів як джерела підтримки платіжного балансу України [16].

Список використаних джерел:

1. Бараник З.П., Романенко І.О. Інтелектуальна міграція як об'єкт статистичного дослідження. *Ефективна економіка*. 2014. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3096> (дата звернення: 22.05.2019).
2. Гайдуцький А.П. Масштаби трудової міграції українців за кордон. *Економіка та держава*. 2017. № 8. С. 82–86.
3. Лібанова Е.М. Зовнішні трудові міграції українців: масштаби, причини, наслідки. *Демографія та соціальна економіка*. 2018. № 2(33). С. 11–26.
4. Малиновська О.А. Еміграція vs імміграція: напрями та механізми політики репатріації. *Демографія та соціальна економіка*. 2019. № 1(35). С. 69–81.
5. Малиновська О.А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії: монографія. Київ: НІСД, 2018. 472 с.
6. Николаєвський В.М., Омельченко В.В. Інтелектуальна міграція: причини, наслідки, виклики. *Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи*. 2006. № 723. С. 140–147.
7. Позняк О. Оцінювання наслідків зовнішньої трудової міграції в. *Демографія та соціальна економіка*. 2018. № 2(27). С. 169–182.
8. Про схвалення Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12.07.2017 № 482-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/482-2017-%D1%80#n10> (дата звернення: 22.05.2019).
9. Спільний документ, підготовлений МОП, ОЕСР і Всесвітнім банком для міністрів праці й зайнятості країн G20 до саміту в Анкарі 3-4 вересня 2015 р. URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_398078.pdf (дата звернення: 22.05.2019).
10. The world at work: jobs, pay, and skills for 3,5 billion people. *The McKinsey Global Institute (MGI)*. June 2012. URL: <http://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/the-world-at-work> (дата звернення: 19.05.2019).
11. World Economic and Social Survey 2004: International Migration. *UN. Department of Economic and Social Affairs*. URL: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_archive/2004wess_part2_eng.pdf (дата звернення: 23.05.2019).
12. Глущенко Г. Транснаціоналізм мігрантів и перспективи глобального розвитку. *Мировая экономика и международные отношения*. 2005. № 12. С. 50–57.
13. Щербакова Е. Уровень образования в ЕС-28 повышается от поколения к поколению. URL: http://demoscope.ru/weekly/2016/0669/barom01.php#_ftn2 (дата звернення: 23.05.2019).
14. Синиціна Ю.П., Дунайчук С.М., Алексеенко І.А. Управління витратами на персонал на основі системного підходу. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 636–641.
15. Лілія Гриневиц: Харківська область – лідер за кількістю іноземних студентів в Україні. Це не лише визнання, а й відповідальність. *Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України*. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/liliya-grinevich-harkivska-oblast-lider-za-kilkistyu-inozemnih-studentiv-v-ukrayini-ce-ne-lishe-viznannya-j-vidpovidalnist/> (дата звернення: 23.05.2019).
16. Богдан Т. Про зовнішньоекономічні ризики для України та їх фіскальні акселератори. *Дзеркало тижня*. 2018. № 49. С. 9.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности современного этапа расширения интеллектуальной миграции. Подчеркнуто, что экономика многих стран мира сталкивается с проблемами потери высококвалифицированных эмигрантов и ростом спроса на привлечение образованных иммигрантов. Исследована взаимосвязь перехода к экономике знаний и интенсификации миграционных процессов. Определены две основные группы теорий интеллектуальной миграции. Подчеркнуто противоречивое влияние миграционного капитала на состояние экономики стран-доноров. Проанализирована роль высшего образования как сферы увеличения экспорта образовательных услуг и фактора привлечения перспективных иностранных студентов в качестве потенциальных специалистов для национальной экономики. Доказано, что в длительной перспективе отрицательное миграционное интеллектуальное сальдо будет сдерживать потенциал экономического роста в Украине и ухудшать его качество.

Ключевые слова: международная трудовая миграция, интеллектуальная миграция, экономика знаний, миграционный капитал, экспорт образовательных услуг.

EDUCATIONAL ASPECTS OF INTERNATIONAL INTELLECTUAL MIGRATION

Summary. The article deals with the features of the modern stage of the spread of intellectual migration. The progressive intensification of the processes of international intellectual migration is one of the main features of modern globalization. Research of the current state and prospects of further processes of intellectual migration is relevant in theory and in practice. It is about applying theoretical developments of foreign and domestic researchers to the realities of Ukraine. This is important for developing strategies and methods for effective regulation. It is emphasized that the economics of many countries of the world are facing the problems of the loss of highly skilled immigrants and the growing demand for the attraction of educated immigrants. The relationship between the transition to the knowledge economy and the intensification of migration processes is investigated. Two main groups of theories of intellectual migration are identified. The controversial influence of migration capital on the state of the economy of donor countries is emphasized. The role of higher education as an industry of increasing the export of educational services and the factor of attraction of promising foreign students as potential specialists for the national economy are analyzed. The modern system of attraction of highly skilled foreign specialists in the world has undergone significant changes and is aimed at long-term investment in human intellectual capital. The search for young professionals, new business ideas, innovative startups is the basis of this modern approach. In the example of the Strategy for the Development of Europe until 2020 the key indicators in the field of education have been identified and their target indicators have been determined. The time differences of the negative intellectual balance are noted in the article. The impact of intellectual migration on the donor country in the short and medium term is very controversial. Positive results are the reduction of labor market tensions, the increase in the economic activity of the population, which was previously inactive. Most migrant women and young people from developing countries did not work at home. With the departure of men, women perform certain labor duties in their homeland. The most obvious results are related to the traditions of the migrant workers to their families to their homeland. It is proved that in the long run a negative migration intellectual balance will hold back the potential of economic growth in Ukraine and will worsen its quality.

Key words: international labor migration, intellectual migration, knowledge economy, migration capital, export of educational services.

УДК 339.92:911.37

Павліха Н. В.

доктор економічних наук, професор,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Корнелюк О. А.

кандидат економічних наук,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Pavlikha Nataliia

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Lesya Ukrainka Eastern European National University

Korneliuk Olga

PhD in Economic Sciences,

Lesya Ukrainka Eastern European National University

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ РЕГІОНУ

Анотація. У роботі досліджено методичні підходи до оцінки транскордонного співробітництва. Запропоновано методику оцінки транскордонного співробітництва міських поселень, яка передбачає п'ять етапів дослідження. На першому етапі здійснюється аналіз передумов активізації транскордонного співробітництва в країні, при цьому використовуються показники соціально-економічного розвитку в розрізі регіонів. Другий етап передбачає визначення й оцінку чинників соціально-економічного розвитку та зовнішньоекономічної діяльності міських поселень регіону, а також оцінку транскордонних програм і проектів. На третьому етапі здійснюється визначення рівня транскордонного співробітництва міських поселень за допомогою обрахунку інтегрального індексу транскордонного співробітництва. На четвертому етапі передбачено побудову кореляційно-регресійної моделі та розроблення стратегічних напрямів активізації транскордонного співробітництва міських поселень. П'ятий етап передбачає здійснення моніторингу та контролю розвитку транскордонного співробітництва.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, міське поселення, методичний підхід, інтегральний індекс рівня транскордонного співробітництва.

Вступ та постановка проблеми. Транскордонне співробітництво регіонів України виступає сприятливим чинником поглиблення процесів європейської інтеграції та засобом реалізації євроінтеграційних орієнтирів країни. Міські поселення володіють потужним потенціалом для розвитку

транскордонних зв'язків, проте механізми реалізації транскордонного співробітництва міських поселень України в сучасних умовах є недостатньо ефективними. Аналіз наукової літератури стосовно розвитку транскордонного співробітництва дав змогу виявити недостатнє обґрунтування

теоретико-методичних засад активізації транскордонного співробітництва на рівні міських поселень, що зумовлює актуальність, основні цілі й завдання дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні й прикладні положення транскордонного співробітництва досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: П. Беленький, Б. Буркінський, В. Гоблик, М. Долішній, В. Кравців, В. Лажнік, М. Лендел, П. Луцишин, Ю. Макогон, Н. Мікула, В. Павлов, Р. Федан й ін. Вагомий внесок у дослідження теоретичних підходів до оцінки ефективності транскордонного співробітництва зробили такі науковці, як Н. Мікула, Т. Терещенко, Л. Шилік, І. Школа.

Метою даної роботи є поглиблення методичних підходів до оцінки транскордонного співробітництва на рівні міських поселень.

Результати дослідження. У науковій літературі й на практиці використовують достатньо різноманітні методи оцінки транскордонного співробітництва тих чи інших суб'єктів.

Під час оцінки транскордонного співробітництва міських поселень необхідне дотримання базових *принципів*. Пропонуємо використовувати принципи, які розкриває Т.В. Терещенко, а саме: цільової спрямованості (узгодження здійснюваних проєктів і заходів транскордонного співробітництва з базовими цілями та завданнями, визначеними під час створення євро регіонів, а також із відповідними регіональними, галузевими, загальнодержавними стратегіями, програмами й пріоритетами); комплексності (визначення сукупного впливу транскордонного співробітництва на соціально-економічний розвиток прикордонного регіону через оцінку економічних, соціальних, екологічних, фінансово-бюджетних, інфраструктурних, культурно-освітніх показників транскордонного співробітництва); ефективності (перевірка налагодження добросусідських відносин між суб'єктами транскордонної діяльності; додання різноманітних бар'єрів між прикордонними регіонами суміжних країн; розв'язання проблем не лише прикордонних адміністративно-територіальних одиниць, а й держави у цілому); багаторівневості (визначення результатів реалізації транскордонної діяльності на трьох рівнях) [1].

Ураховуючи це, у процесі оцінки транскордонного співробітництва міських поселень вважаємо необхідним роботи це на *національному рівні*, який передбачає аналіз соціально-економічного розвитку, зовнішньоекономічної діяльності та програм і проєктів транскордонного співробітництва; на *регіональному рівні*, на якому проводять оцінку чинників соціально-економічного розвитку регіону, зовнішньоекономічної діяльності регіону, транскордонних програм і проєктів у регіоні; на *рівні міських поселень*, коли проводять розрахунки часткових й інтегрального індексів транскордонного співробітництва міських поселень та здійснюють моделювання й розроблення стратегічних напрямів активізації транскордонного співробітництва міських поселень.

Для підтвердження вищесказаного звернемо увагу на думку Л.В. Шилік і Л.В. Корольчук, які наголошують на необхідності дослідження транскордонного співробітництва на *локальному, регіональному, державному й загальноєвропейському рівнях*, використовуючи для кожного окремі методи та показники [2].

Погоджуємося з думкою І.М. Школи та Б.М. Короп, які зазначають, що методика оцінки реалізації транскордонного співробітництва повинна включати п'ять основних *етапів* [2]: 1) на першому етапі потрібно визначити мету аналітичного дослідження реалізації транскордонного співробітництва (об'єктивна оцінка здійснення тран-

скордонної співпраці), об'єкт (транскордонний регіон), предмет (рівень ефективності діяльності транскордонного регіону) та завдання (дослідити рівень ефективності транскордонного співробітництва за певний період, визначити основні тенденції розвитку транскордонного співробітництва та виявити способи його активізації); 2) другий етап передбачає відбір форм транскордонного співробітництва для проведення дослідження (базові, інституціональні, функціональні та інноваційні форми); 3) на третьому етапі здійснюється аналіз системи показників й інформаційного забезпечення за окремими формами транскордонного співробітництва; 4) четвертий етап передбачає характеристику впливу транскордонного співробітництва на соціально-економічний розвиток на різних рівнях: міждержавному (активізація інтеграційних процесів за допомогою транскордонного співробітництва), регіональному (сприяння зменшенню диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів), галузевому (поліпшення рівня розвитку окремих галузей) і соціальному (задоволення соціальних потреб населення); 5) на п'ятому (завершальному) етапі визначають основні тенденції та необхідні напрями активізації транскордонного співробітництва [2].

Методика оцінки транскордонного співробітництва міських поселень, яку ми пропонуємо використовувати у цій роботі, передбачає п'ять *етапів дослідження*, що здійснюється на трьох *рівнях* (рис. 1).

Етап I «Аналіз передумов активізації транскордонного співробітництва в країні» проводиться на національному рівні. Він включає показники соціально-економічного розвитку в розрізі регіонів (валовий регіональний продукт, розмір середньої заробітної плати, чисельність економічно активного населення та рівень безробіття), показники зовнішньоекономічної діяльності (обсяги експорту, імпорту, іноземних інвестицій). Важливою передумовою розвитку транскордонного співробітництва є участь у транскордонних програмах і проєктах транскордонного співробітництва. Реалізація цього етапу дасть змогу порівняти регіони України, що беруть участь у транскордонному співробітництві, з іншими регіонами та визначити тенденції їхнього розвитку.

І.М. Школа і Б.М. Короп відзначили необхідність використання окремої системи показників для кожної групи форм транскордонного співробітництва, виокремлюючи при цьому базові, функціональні, інституціональні та інноваційні форми. Так, для аналізу інституціональних форм (зокрема, євро регіонів) запропоновано враховувати інформацію щодо проведення взаємних консультацій органів влади й державного самоврядування, співробітництво в різних сферах з іншими євро регіонами та європейськими міжнародними міжрегіональними організаціями, використовуючи при цьому показники кількості реалізованих проєктів і заходів, розподіл та співвідношення їхньої кількості й фінансування за сферами співробітництва та соціальні наслідки. Аналіз функціональних форм включає показники обсягів і динаміки зовнішньої торгівлі із сусідніми державами та їхніми прикордонними регіонами, співвідношення цих показників з іншими регіонами; обсягів і динаміки інвестицій, кількості спільних підприємств із партнерами сусідніх держав чи учасниками євро регіонів. Для дослідження розвитку прикордонної інфраструктури слід враховувати кількість пунктів перепуску через кордон, їх статус і пропускну здатність, забезпеченість перевезення вантажів та людей у прикордонному регіоні перевізниками й різними видами транспорту. Джерелами цієї статистичної інформації є державні обласні адміністрації, органи управління транскордонного співробітництва, управління статистики

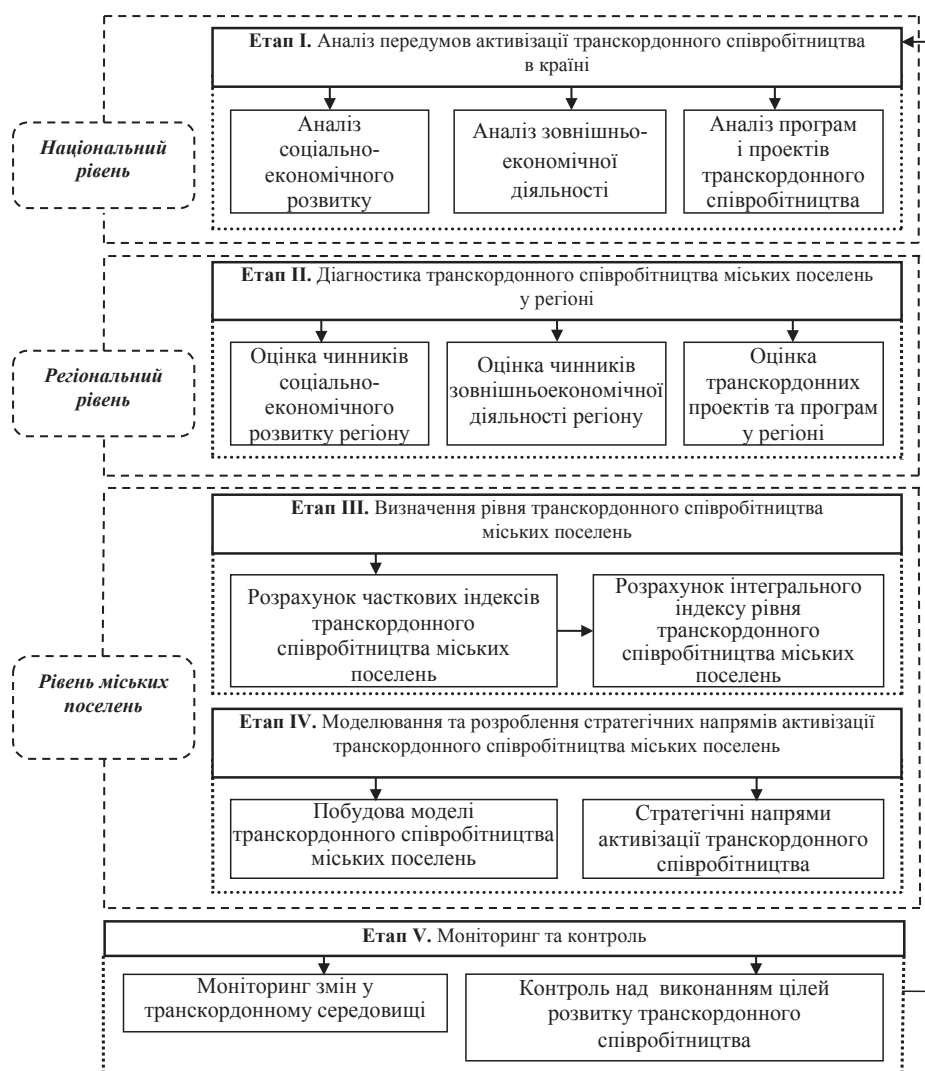


Рис. 1. Методика оцінки транскордонного співробітництва міських поселень

Джерело: розроблено авторами

й окремі підприємства в регіонах – учасниках транскордонного співробітництва [2].

Етап II «Діагностика транскордонного співробітництва міських поселень у регіоні» (регіональний рівень) передбачає визначення й оцінку чинників соціально-економічного розвитку та зовнішньоекономічної діяльності міських поселень регіону на основі аналізу таких характеристик: природні умови й ресурси, кількість населення та трудові ресурси, чисельність суб'єктів підприємницької діяльності, розвиток транспортної й прикордонної інфраструктури тощо, а також оцінку транскордонних програм і проектів.

Н.А Мікула вважає транскордонний регіон основою дослідження та рекомендує використовувати при цьому *рекомендації Євростату* й застосовувати такі групи показників [3]: базову інформацію транскордонного співробітництва (площа, населення, зайнятість, демографічні процеси, показники транспорту, прикордонної комунікаційної інфраструктури, туризму, довкілля тощо); показники соціально-економічного й екологічного розвитку транскордонного регіону (рівень безробіття, середня заробітна плата, кількість суб'єктів підприємництва, показники інвестиційної діяльності, зовнішньої торгівлі, рівень забруднення території, природоохоронні заходи); показники розвитку прикордонної інфраструктури (довжина спільного кордону, кількість пунктів пропуску,

потужність переходу, рівень технічного забезпечення, інтенсивність руху через кордон пасажирів та транспорту); показники, що характеризують заходи (проекти) в різних сферах співробітництва (інформація щодо заходів у політичній, екологічній, економічній, туристичній, культурно-освітній сферах, розбудова транспортної інфраструктури).

Т.В. Терещенко пропонує здійснювати оцінку транскордонного співробітництва на основі аналізу статистичних показників, до переліку яких Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції запропоновано внести такі [4]: кількість пунктів пропуску та інтенсивність руху через державний кордон (пасажирів і транспорту); кількість підприємств за участю іноземного капіталу; обсяги інвестицій, зовнішньоторговельний оборот у межах сворегіону; валову додану вартість на душу населення, рівень зайнятості й безробіття населення; середньомісячну заробітну плату в розрізі заданих прикордонних регіонів. Т.В. Терещенко розкрила сутність показників транскордонного співробітництва як сукупність економічних, соціальних, екологічних, інфраструктурних, культурно-освітніх та інших результатів прикордонних областей, які відображають наслідки реалізації проектів і програм транскордонного співробітництва на певній території у визначений період часу [1].

У затвердженому в межах Європейського інструменту сусідства та партнерства стратегічному документі «Транскордонне співробітництво» на 2007–2013 рр. для оцінки впливу здійснення транскордонного співробітництва на соціально-економічний розвиток регіону запропоновано такі показники, як: регіональний економічний розвиток (валовий регіональний продукт на одну особу, заробітна плата, кількість створених підприємств/запроваджених економічних ініціатив); регіональна торгівля (обмін товарами, статистика транскордонного ринку праці); соціальний розвиток (зайнятість, соціальний захист, охорона здоров'я) [5].

Н.А. Мікула, обгрунтовуючи вибір методів оцінки ефективності транскордонного співробітництва України та Європейського Союзу, зазначила, що вона не може бути визначена прямими методами, і запропонувала непрямі методи, які передбачають використання показників прикордонної торгівлі, взаємної зовнішньої торгівлі й інвестиційної діяльності, обсягів фінансової підтримки з міжнародних фондів та структур, суспільних ефектів від реалізації заходів і транскордонних проєктів, а також показників якості життя населення прикордонних регіонів та темпи їх зростання порівняно з іншими регіонами й середніми по країні [7].

Для дослідження конвергенції у транскордонних регіонах серед інших застосовують *метод часових рядів*. Так, використовуючи його, О.П. Демедюк провела дослідження «конвергенції механізмів підвищення конкурентоспроможності» в українсько-словацькому транскордонному регіоні, порівнюючи показники валового регіонального продукту на одну особу та середнього рівня заробітної плати. Учені з Національного інституту стратегічних досліджень використали *метод огортаючих даних* (DEA – *Data envelopment analysis*) для оцінки ефективності транскордонного співробітництва Польщі, Білорусі та України, за результатом якого визначено коефіцієнт ефективності для транскордонного співробітництва регіонів. Як «вхід» для економічної моделі використано кількість реалізованих транскордонних проєктів, обсяг їх фінансування, зовнішньоторговельний оборот регіонів України з двома сусідніми країнами, обсяг залучених інвестицій із двох сусідніх держав; як «вихід» – валовий регіональний продукт. На думку В.В. Марковича, ця модель має недоліки, оскільки визначений коефіцієнт ефективності є «абстрактним ендеогенним показником, який не дає можливості оцінити реальну порівняльну ефективність транскордонного співробітництва» [6].

В.В. Маркович визначив два *критерії*, які, на нашу думку, доцільно враховувати під час оцінки транскордонного співробітництва: *транскордонна конвергенція та регіональний розвиток*. Для дослідження транскордонної конвергенції запропоновано використовувати такі показники, як валовий регіональний продукт, розмір середньої заробітної плати, рівень зареєстрованого безробіття; а для дослідження регіонального розвитку в процесі здійснення транскордонного співробітництва – грантові ресурси, прямі іноземні інвестиції, зовнішньоторговельний оборот [6].

Етап III «Визначення рівня транскордонного співробітництва міських поселень». В основу методики аналізу розвитку міських поселень як центрів активізації транскордонного співробітництва пропонуємо застосувати такі комплексні характеристики, як соціально-економічний розвиток міського поселення, зовнішньоекономічна діяльність міського поселення, реалізація програм та проєктів із розвитку транскордонного співробітництва.

Аналізуючи міські поселення як центри активізації транскордонного співробітництва, пропонуємо застосувати систему показників результатів діяльності цих центрів та їхньої

ролі в регіоні (рис. 2). Як бачимо, показники аналізу міських поселень як центрів активізації транскордонного співробітництва – це дані результативності центрів активізації в абсолютних вимірах, показники другого блоку характеризують роль міських поселень в окремому регіоні та залежно від специфіки кожного показника розраховуються як частки міського поселення в загально-регіональному обсязі або як відношення окремої числової характеристики кожного міського поселення до середньої в регіоні.

Визначення рівня транскордонного співробітництва міських поселень запропоновано здійснювати за допомогою обрахунку інтегрального індексу (Т) на основі розрахунку часткових індексів транскордонного співробітництва. Інтегральний індекс рівня транскордонного співробітництва міських поселень розраховуємо, використовуючи статистичну формулу середньої квадратичної (формула 1):

$$T = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n X_i^2}{n}}, \quad (1)$$

де n – кількість часткових показників;

X_i – значення i -го часткового показника.

Часткові показники відображають питому вагу капітальних інвестицій, прямих іноземних інвестицій та експорту/імпорту в господарській діяльності міського поселення в загальному обсязі відповідних показників регіону. Інтегральний індекс набуває значення в межах $0 < T < 100$ і відображає пряму залежність: чим він більший, тим вищий рівень розвитку транскордонного співробітництва на певній території.

Етап IV «Моделювання та розроблення стратегічних напрямів активізації транскордонного співробітництва міських поселень». Кореляційно-регресійна модель відображає залежність рівня транскордонного співробітництва міських поселень від обсягу прямих іноземних інвестицій та експорту товару. Побудова багатofакторної кореляційно-регресійної моделі включає кілька етапів. На першому етапі здійснюється вибір чинників, які впливають на показник, що досліджується. Погоджуємося з думкою В.М. Степаншина, який зазначив, що «загальною умовою, що дає змогу отримати стабільні результати під час побудови кореляційно-регресійних моделей, є вимога однорідності початкової інформації» [8]. На другому етапі будуються статистично значущі моделі, для чого застосовується кореляційна матриця, після цього будується регресійна модель.

Реалізація стратегічних напрямів активізації транскордонного співробітництва міських поселень дасть змогу вирішити проблемні питання, пов'язані з поліпшенням рівня соціально-економічного розвитку. При цьому міські поселення виступатимуть опорними точками росту та активізації транскордонного співробітництва, що сприятиме поліпшенню рівня розвитку відповідної території й регіону у цілому.

Етап V «Моніторинг та контроль» передбачає здійснення моніторингу змін у транскордонному середовищі та контролю над виконанням цілей розвитку транскордонного співробітництва. Моніторинг спрямовано на збір та обробку інформації щодо перебігу транскордонних процесів для аналізу й виявлення тенденцій їхнього розвитку, і на основі цього здійснюється прогнозування можливих загроз і ризиків. Д.С. Бірюков визначив інструменти моніторингу, до яких відніс методи аналізу ризику, які «надають можливість ідентифікувати джерела ризику; розглянути можливі сценарії розвитку несприятливих подій; оцінити масштаби загрози; оцінити розміри можливих наслідків; реалізувати ризик-менеджмент, приймаючи рішення про превентивні

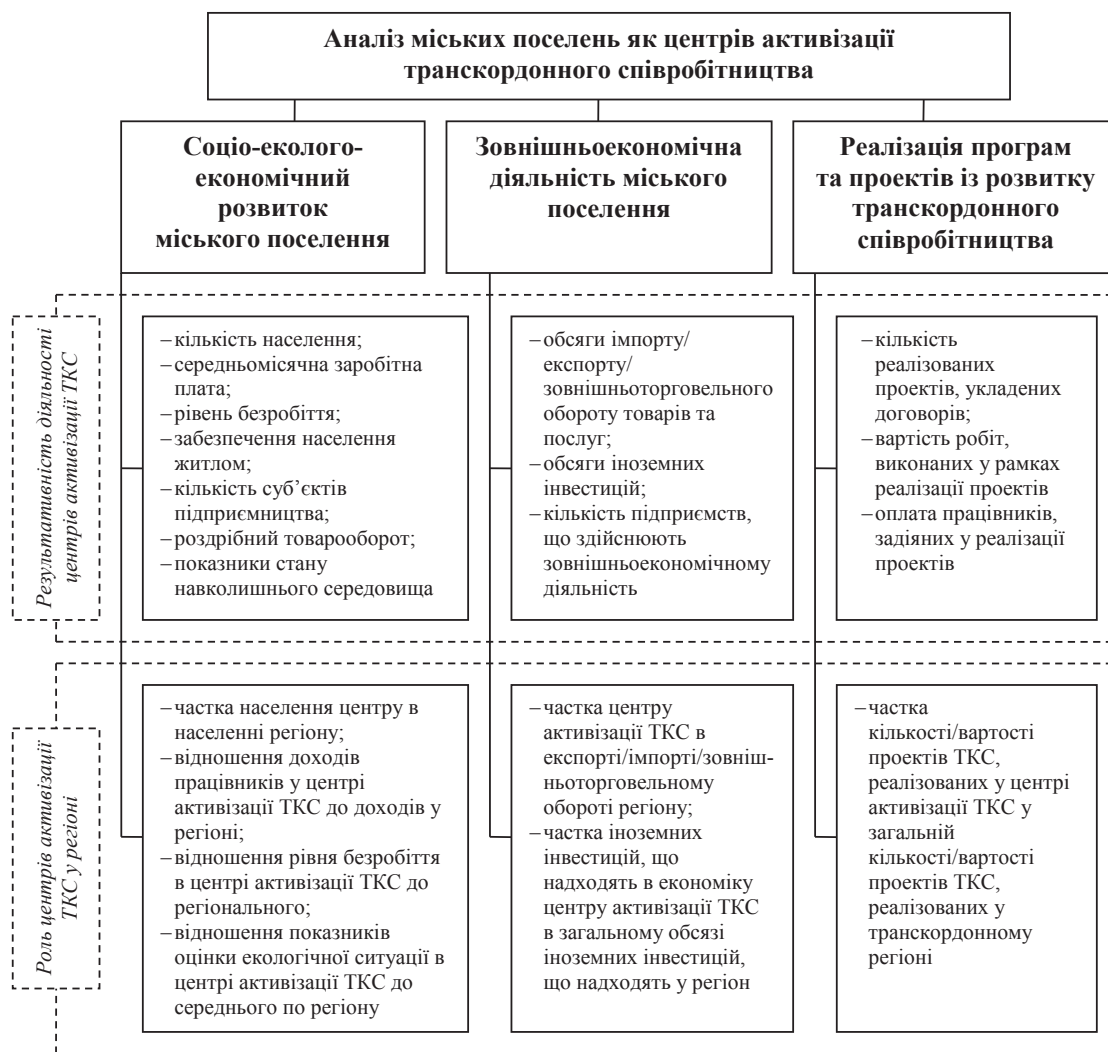


Рис. 2. Система показників оцінки транскордонного співробітництва міських поселень

Джерело: розроблено авторами

заходи, які мінімізують очікувані втрати» [9]. Для забезпечення функції контролю створено окремі комісії, призначають відповідальних осіб. Загальний контроль транскордонного співробітництва покладено на державні органи влади, органи місцевого самоврядування. Українські вчені неодноразово наголошували на складнощях порівняння рівнів соціально-економічного розвитку та оцінки ефективності транскордонного співробітництва через відмінності національного законодавства, податкової й фінансової систем, форм статистичної звітності територіальних складників транскордонних регіонів та підкреслювали необхідність формування транскордонної статистики на основі точних та інформативних спільних даних [2; 7].

Висновки. Отже, одностайної думки щодо методичного обґрунтування оцінки транскордонного співробітництва не існує. Оцінка транскордонного співробітництва повинна здійснюватися комплексно, із застосуванням системи показників, які відображають результативність діяльності центрів транскордонного співробітництва та їхню роль у регіоні. Удосконалення методичного підходу до оцінки транскордонного співробітництва міських поселень та застосування запропонованої методики дають можливість об'єктивно оцінити рівень транскордонної співпраці міських поселень, передумов і чинників її активізації, розробити стратегічні напрями та підвищити ефективність управління змінами в транскордонному просторі.

Список використаних джерел:

1. Терещенко Т.В. Методологічні підходи до оцінки результатів транскордонного співробітництва прикордонних регіонів України. *Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права*. 2004. № 4. С. 406–409.
2. Школа І.М., Короп Б.М. Методичні підходи до оцінки ефективності транскордонного співробітництва. *Збірник наукових праць Буковинського університету. Серія «Економічні науки»*. 2010. Вип. 6. С. 199–208.
3. Мікула Н.А. Єврорегіони: досвід та перспективи. Львів: ІРД НАН України, 2003. 222 с.
4. Терещенко Т.В. Методичні підходи до оцінки транскордонного співробітництва на мікро-, мезо- та макрорівні. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2004. № 12. С. 41–48.
5. Транскордонне співробітництво. Стратегічний документ, 2007–2013 рр. Індикативна програма, 2007–2010 рр. *Інструмент європейського сусідства і партнерства*. 2013. URL: http://enpi.rac.org/fileadmin/user_upload/documents/enp/enpi_cross-border_cooperation_ukr.doc (дата звернення: 12.10.2017).

6. Маркович В.В. Методичні підходи до дослідження соціально-економічної ефективності транскордонного співробітництва. *Регіональна економіка*. 2015. № 1. С. 136–144.
7. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : монографія. Львів : ІРД НАН України, 2004. 395 с.
8. Степанишин В.М., Тисовський Л.О. Побудова моделі кореляційного аналізу для дослідження багатofакторних процесів і явищ. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15993/1/23-Stepanyshyn-133-138.pdf> (дата звернення: 16.01.2018).
9. Бірюков Д.С., Заславський В.А. Розвиток систем моніторингу соціально-економічного стану малих міст і селищ України. *Системи обробки інформації*. 2010. № 9. С. 221–225. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/soi_2010_9_63. (дата звернення: 19.08.2017).

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ГОРОДСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ РЕГИОНА

Аннотация. В работе исследованы методические подходы к оценке трансграничного сотрудничества. Предложена методика оценки трансграничного сотрудничества городских поселений, которая предусматривает пять этапов исследования. На первом этапе осуществляется анализ предпосылок активизации трансграничного сотрудничества в стране, при этом используются показатели социально-экономического развития в разрезе регионов. Второй этап предполагает определение и оценку факторов социально-экономического развития и внешнеэкономической деятельности городских поселений региона, а также оценку трансграничных программ и проектов. На третьем этапе осуществляется определение уровня трансграничного сотрудничества городских поселений с помощью расчета интегрального индекса трансграничного сотрудничества. Четвертый этап предполагает построение корреляционно-регрессионной модели и разработку стратегических направлений активизации трансграничного сотрудничества городских поселений. Пятый этап предполагает осуществление мониторинга и контроля развития трансграничного сотрудничества.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, городское поселение, методический подход, интегральный индекс уровня трансграничного сотрудничества.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO EVALUATION OF THE CROSS-BORDER COOPERATION DEVELOPMENT OF THE URBAN SETTLEMENTS IN THE REGION

Summary. The cross-border cooperation of the Ukrainian regions is a favorable factor of the development of the processes of European integration. The urban settlements have a strong potential for the development of cross-border connections, but the mechanisms of realization of the cross-border cooperation of urban settlements are not sufficiently effective in Ukraine under current conditions. The aim of the work is to improve the methodological approaches to evaluation of the cross-border cooperation at the level of urban settlements. The methodical approaches to evaluation of the cross-border cooperation are researched in this work. It is necessary to study the evaluating of the cross-border cooperation of urban settlements at three levels: national, regional and urban settlements. The method of evaluation of cross-border cooperation of urban settlements provides five stages of research. At the first stage, the preconditions of the cross-border cooperation activation in the country are analyzed. The indicators of the socio-economic development and foreign trade activities of the region are used. An important condition of the cross-border cooperation development is the participation in cross-border programs and cross-border cooperation projects. The second stage includes the factors of socio-economic development and foreign economic activity of urban settlements of the region. They are the natural conditions and resources, the population and labor resources, the number of enterprises, the development of transport and border infrastructure, etc. The third step is to determine the level of cross-border cooperation of urban settlements. It is proposed to calculate the integral index of cross-border cooperation to determine the level of cross-border cooperation of urban settlements. It is determined on the basis of calculation of partial indices of cross-border cooperation. The fourth stage provides for the construction of a correlation-regression model and the development of strategic directions for the intensification of cross-border cooperation of urban settlements. The fifth stage involves the monitoring and controlling of the development of cross-border cooperation.

Key words: cross-border cooperation, urban settlement, methodological approach, integral index of cross-border cooperation level.

Партика І. В.

аспірант кафедри економіки та менеджменту
Дрогобицького державного педагогічного університету ім. І. Франка

Partyka Iryna

Postgraduate Student of the Economics and Management Department
Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розроблено концептуальну модель управління розвитком персоналу підприємства, що дає можливість поєднати загальнопрофесійний, компетентісно-професійний та безперервний рівні розвитку персоналу з підходами до управління розвитком персоналу: комплексним, компетентісним та підходом сталого розвитку. Доведено, що кожний підхід до управління розвитком персоналу даної концепції орієнтований в кінцевому підсумку на збільшення прибутків підприємства та підвищення конкурентоспроможності самих працівників. Охарактеризовано базовий рівень розвитку персоналу через інтегрований показник – індекс людського розвитку. Обґрунтовано застосування компетентісного підходу, що сприяє реалізації бізнес-стратегії та активізує саморозвиток персоналу. Доведено важливість використання підходу сталого розвитку персоналу, який поєднує етичні норми, засади та цінності ділової поведінки. Для підвищення стійкості розвитку підприємства запропоновано дотримання певних програм із його стратегічного розвитку.

Ключові слова: розвиток персоналу, управління розвитком персоналу, компетентісний підхід до управління розвитком персоналу, підхід сталого розвитку, професійна компетентність, соціальна відповідальність.

Вступ та постановка проблеми. Економічний розвиток країни, рівень життя її населення прямо залежать від діяльності підприємств, які забезпечують виробництво товарів та надання послуг. В умовах стратегічних змін економічної та політичної систем країни результати діяльності підприємств безпосередньо залежать від ефективності управління та використання людського капіталу. Такі трансформаційні процеси в країні як дають нові можливості для підприємств, так і несуть серйозні загрози через наявні ризики та високу ступінь невизначеності. Така ситуація вимагає розроблення й впровадження нових моделей розвитку персоналу для підвищення конкурентоспроможності підприємства та працівників. Персонал є стрижневою компонентою діяльності підприємства, що забезпечить гнучкість за умов швидкозмінного зовнішнього середовища.

Управління розвитком персоналу підприємства є одним із найважливіших напрямів у стратегії сучасного підприємства, оскільки все більше вимог висуваються до його рівня знань, кваліфікацій та здібностей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління розвитком персоналу є предметом досліджень багатьох українських і зарубіжних учених-економістів, які стали основою формування ідеології безперервного розвитку персоналу підприємств. Зокрема, варто відзначити праці О.Ю. Амосова, М. Армстронга, В.Я. Брича, Д. Богині, Н.С. Гавкалової, О.А. Грішної, А.В. Денисової, Г.В. Дмитрієва, І.В. Журавльова, А.Я. Кібанова, Н.Б. Кирич, А.М. Колота, Т.А. Костишиної, І.С. Кравченко, Т.І. Лепейко, Е.М. Лібанової, Н.Д. Лук'яниченко, Д.П. Мельничука, Г.В. Назарової, В.М. Нижник, О.Ф. Новікової, Ю.Г. Одегова, І.Л. Петрової, М.Д. Романюка, В.А. Савченка, В. Співака, М.В. Семикіної.

Значний внесок зробили І. Бех, Л. Головач, Н. Завіниченко, В. Носкова, Р. МакКлеланд, В. Цимбал, працюючи над підходами до розроблення моделей компетенції і розкриттям поняття «компетенції персоналу». М. Паркінсон сформував критерій ефективно працюючої моделі компетенції. К. Прахалад, Г. Хемел, Я. Тернер працювали над розвитком концепції ключових компетенції організації.

С. Уїддет, С. Холліфорд, Р. Міллс та ін. присвятили свої праці використанню компетентісного підходу до управління людськими ресурсами організації.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим багато теоретичних та практичних питань із даної проблематики залишаються невизначеними і потребують подальшого комплексного вивчення, ґрунтовного теоретичного та методичного забезпечення.

Метою даної роботи є розроблення концептуальної моделі управління розвитком персоналу підприємства.

Результати дослідження. Розвиток персоналу стає важливим напрямом ефективного функціонування будь-якого підприємства та підвищення конкурентоспроможності на ринку. Управління розвитком персоналу повинне забезпечувати раціональне використання потенціалу кожного співробітника підприємства. Значущість працівників зумовлена наявністю сукупності професійних знань, умінь та навичок, саме наявністю професійних компетенцій.

Основними платформами розвитку персоналу підприємства є загально-професійний, компетентісно-професійний та безперервний розвиток. Поєднавши ці три складники, нам удалося отримати концептуальну трійсту модель управління розвитком персоналу підприємства (рис. 1).

Пропонована модель дає змогу поєднати три рівні розвитку персоналу (базовий, вищий та найвищий) із трьома підходами до управління розвитком персоналу (комплексним, компетентісним та підходом сталого розвитку).

Перший базовий рівень концептуальної моделі управління розвитком персоналу характеризується індексом людського розвитку (Human Development Index). Індекс людського розвитку (ІЛР) є інтегральним показником стану соціально-економічного розвитку країни. Це основний показник, запропонований Програмою розвитку ООН, за яким у світі оцінюються досягнення країни. Він був розроблений у 1990 р. пакистанським економістом Махбубом ель Хаком і сьогодні вдало застосовується ООН у щорічному звіті з розвитку людського потенціалу.

Елементами індексу людського розвитку є рівень здоров'я, освіти та рівень доходу, а саме (рис. 2).

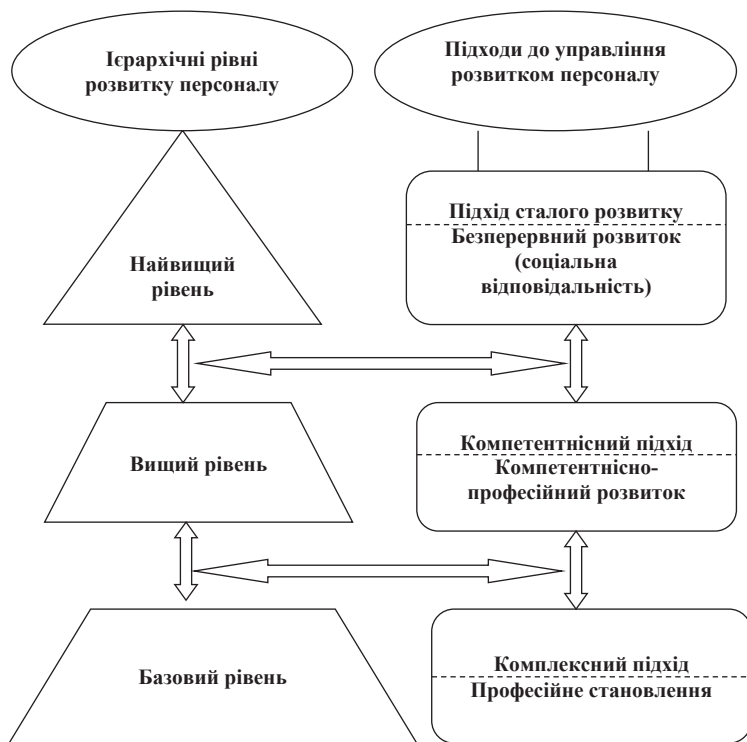


Рис. 1. Концептуальна модель управління розвитком персоналу підприємства

Джерело: розроблено автором

- очікувана тривалість життя при народженні (long and healthy life);
- доступність освіти (knowledge) (рівень писемності, грамотності дорослого населення та загальне охоплення населення початковою, середньою та вищою освітою);
- забезпечення гідних умови життя для кожної людини (a decent standard of living) (показник ВВП на душу населення, виражений через паритет купівельної спроможності).

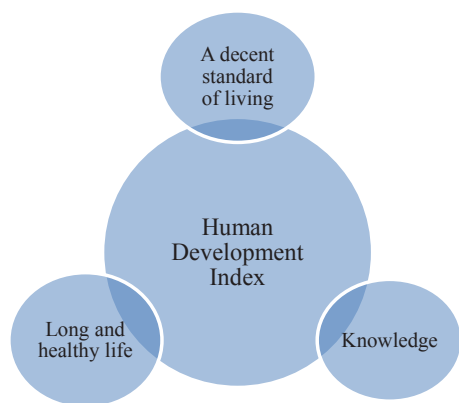


Рис. 2. Елементи індексу людського розвитку (Human Development Index)

Індекс людського розвитку (ІЛР) розраховується як середнє арифметичне трьох показників за формулою:

$$ІЛР = \frac{I_{life} + I_{educ} + I_{inc}}{3}, \quad (1)$$

де ІЛР – індекс людського розвитку;

I_{life} – індекс тривалості життя;

I_{educ} – індекс рівня освіченості;

I_{inc} – індекс скоригованого реального ВВП на душу населення [1].

Максимальне значення ІЛР – 1, мінімальне – 0. Після здійснення оцінки ІЛР усі країни розміщуються у спадному порядку за рейтингом даного показника. Це свого роду єдина шкала, за якою можна з'ясувати місце кожної країни.

Україну було вперше включено в розрахунки показника ІЛР у Доповіді за 1993 р. Так, за розрахунками 1990 р., наша країна посідала цілком гідне 45-е місце, а абсолютне значення зведеного індексу дорівнювало 0,844. Економічна криза зумовила різке зниження показників середньодушового ВВП й істотне скорочення тривалості життя, а найгірші рейтингові показники у нас припали на 1995 р. (Доповідь 1998 р.) – 102-е місце [2]. Проте, згідно з оновленою статистикою за 2018 р., Україна у 2017 р. посіла 88-му позицію серед 189 країн [3]. За 2017 р. значення ІЛР України становить 0,751, що є нижчим за середнє значення країн групи з високим індексом людського розвитку, який становив 0,757, та нижчим за середнє значення країн Європи та Центральної Азії, що становить 0,771. Таким чином, із 1990 по 2017 р. очікувана тривалість життя при народженні в Україні збільшилася на 2,3 роки, середня кількість років навчання збільшилася на 2,2 роки, останнім часом рівень життя населення в Україні, що визначається валовим національним доходом (ВНД) на душу населення, дещо зріс: близько 9% у 2015–2017 рр.

За допомогою ІЛР можна визначити середній показник основних досягнень людського розвитку як на рівні країни, так і на регіональному рівні країни, що дає змогу з'ясувати основні проблеми і пріоритетні шляхи розвитку зокрема кожного регіону. Тому логічним продовженням роботи ПРООН в Україні стало застосування в національних доповідях індексів людського розвитку регіонів країни.

Ми погоджуємося з думкою А.В. Алістаєвої про те, що людський розвиток як на макрорівні (держави), так і на мезорівні (регіонах) у першу чергу залежить від підприємств, що діють у даній країні чи регіоні [4, с. 359], оскільки саме вони впливають на формування першочергових показників для обчислення ІЛР. Проте в гонитві за збагаченням, на жаль, більшість підприємств не приділяє уваги як розвитку своїх працівників, так і стану зовнішнього середовища, що останнім часом погіршується в результаті їхньої діяльності.

Підприємство може розвиватися тоді, коли воно забезпечує можливості розвитку людей, які на ньому працюють, через визначення чинників, які мотивують діяльність персоналу. Для оцінки цих чинників необхідно проводити розрахунок індексу людського розвитку підприємства за трьома показниками: рівнем освіти, станом здоров'я та рівнем життя працівників підприємства. Застосування більшої кількості проміжних показників дасть змогу обчислювати показник ІЛР підприємства більш точно та інформативно і буде корисним для подальшого планування розвитку персоналу за використанням комплексного підходу. Щодо показника, який відображає рівень освіти працівника, то доцільно враховувати її якість. Під час оцінки стану здоров'я необхідно, на нашу думку, додатково враховувати такі показники, як умови паці, охорону праці, відрахування на оздоровлення. Під час аналізу рівня життя персоналу доцільно брати до уваги середній рівень заробітної плати, премії, заохочувальні нарахування.

Таким чином, розрахунок індексу людського розвитку підприємства дасть можливість об'єктивно оцінити рівень та умови розвитку його персоналу, а також розробити соціально-економічну стратегію діяльності підприємства.

Другий рівень розвитку персоналу концептуальної моделі управління розвитком персоналу (рис. 1) – вищий, який передбачає використання компетентнісного підходу до управління розвитком персоналу.

Професійну компетентність можна вважати одним із суттєвих структурних елементів особистості. У професійній діяльності особистість себе реалізує, розвивається, вдосконалюється. С.А. Дружилов та Е.А. Климов у працях, присвячених формуванню професійної компетентності майбутніх фахівців у вищій школі, професійну компетентність розглядають як сукупність здібностей, властивостей та характеристик особистості, необхідних для успішної професійної діяльності в тій чи іншій сфері [5; 6].

Проте у практиці управління персоналом сутності поняття «професійна компетенція» надається дещо інший зміст. Це поняття розглядається як відповідність певного працівника певній посаді на підприємстві.

Фахівці з управління персоналом зазвичай послуговуються визначенням компетентності, наданим Р. Бойцисом, який увів цей термін у 1982 р. Він розглядав компетентність як «здатність людини вести себе у такий спосіб, який задовольняє вимоги роботи в певному організаційному середовищі, що, своєю чергою, є причиною досягнення бажаних результатів» [7, с. 174]. Р. Бойцис доводив, що професійна компетентність зумовлюється різними чинниками: знаннями, які особистість використовує у роботі, здібностями, особливостями характеру, мотивами, самооцінкою, соціальною роллю, проте виявити й оцінити їх можливо, лише аналізуючи робочу поведінку працівника [7, с. 174].

У межах компетентнісного підходу професійна поведінка працівника розглядається як застосування його компетенцій. При цьому під компетенцією розуміється особливий інформаційний ресурс, що містить досвід, знання і навички про спосіб організації й управління ресурсами і бізнес-процесами для досягнення поставлених цілей, носієм якого є працівники [8, с. 291]. Компетентнісний підхід відображає не стільки знання, вміння і навички людини, скільки модель професійної поведінки. Це дає змогу встановити прямий зв'язок знань, умінь і навичок, які застосовує працівник, із конкретними результатами його діяльності. Працівник, таким чином, розуміє шлях досягнення успіху та усвідомлює свою відповідальність.

Навчити працівника управляти власними знаннями, навичками, вміннями, досвідом є основною метою компетентнісного підходу до управління розвитком персоналу. Працівник підприємства має вміти самонавчатися, саморозвиватися, самовдосконалюватися. Наявність компетенцій у працівника (його професіоналізм) можна визначити, здійснивши характеристику проявів його поведінки із застосуванням наявних знань, умінь та навичок, досвіду, інтуїції, особистих характеристик тощо.

Компетентнісний підхід на перше місце ставить потенціал персоналу, тому стає головним елементом системи управління розвитком персоналу. Звернення до явних і прихованих можливостей працівників створює потужний імпульс до їхньої активної участі в діяльності організації, зростання задоволеності працею, і формування на цій основі постійної потреби в удосконаленні знань, умінь і компетенцій [9].

Отже, управління розвитком персоналу на засадах компетентнісного підходу, з одного боку, сприяє реалізації бізнес-плану (бізнес-стратегії) підприємства, з іншого – активізує саморозвиток персоналу.

Третій рівень розвитку персоналу концептуальної моделі управління розвитком персоналу (рис. 1) – найвищий, який передбачає застосування підходу сталого розвитку персоналу підприємства. Сталий розвиток не може бути досягнутий в умовах соціально безвідповідального ставлення до соціального середовища, в оточенні якого проходить повсякденне життя співробітників фірми та їхніх родин. Становлення підприємства як соціально відповідального позиціонує соціальну відповідальність як складову частину корпоративної культури і загальної стратегії управління фірмою. В.А. Спивак розглядає соціальну відповідальність бізнесу як добровільне зобов'язання великих компаній виконувати певні програми, що знижують соціальну напругу в суспільстві [10, с. 289].

Зростаючі вимоги до підприємства з боку громадськості сприяли веденню бізнесу на засадах соціальної відповідальності. Діяльність підприємства в руслі етичних норм та цінностей – це довіра і повага з боку споживачів зокрема та суспільства загалом, а в кінцевому підсумку – зростання прибутковості фірми.

Як свідчить зарубіжна практика науковців-економістів, ринкові відносини суб'єктів господарювання всебічно розвиваються тоді, коли їхня діяльність ґрунтується на моральному фундаменті. У країнах із розвинутою економікою підприємства у своїй діяльності керуються концепцією, яка поєднує етичні норми, цінності ділової поведінки, що стає нормою господарювання, проте такі цивілізовані форми ведення бізнесу, на жаль, ще не стали стандартом діяльності підприємств країн усього світу. Дотримання і розвиток етичних норм, стандартів, принципів ведення соціально відповідального бізнесу дає можливість поліпшити якість життя персоналу підприємства та їхніх сімей і зробити вагомий внесок в економічний розвиток суспільства. Соціально відповідальні підприємства намагаються якщо не перевершувати очікування суспільства щодо дотримання морально-етичних принципів господарювання, то хоча б їх дотримуватися.

Щоб підвищити стійкість розвитку персоналу зокрема та підприємства у цілому, ми пропонуємо дотримуватися певних програм із його стратегічного розвитку:

- забезпечення дотримання стандартів якості у виробництві товарів чи наданні послуг;
- гарантування гідного рівня оплати праці, що забезпечить відтворення та розвиток людського потенціалу кожного працівника підприємства;
- забезпечення дотримання прав людини у трудових відносинах, недопущення дискримінації працівників;
- створення безпечних та сприятливих умов трудової діяльності з урахуванням новітніх вимог;
- інвестування у соціальний розвиток регіону, де розташоване підприємство, та його основних стейкхолдерів;
- ведення благодійної діяльності самостійно чи у співпраці з органами державної влади, місцевого самоврядування та організаціями «третього сектору»;
- активна участь у структурах соціального партнерства та соціальному діалозі на корпоративному, галузевому та територіальному рівнях.

Передумовою забезпечення сталого розвитку підприємства та його соціальної відповідальності є послідовна корпоративна політика підприємства, зорієнтована на розкриття, реалізацію та розвиток інтелектуального, освітнього, трудового та культурного потенціалу персоналу. Управління розвитком персоналу як система може ефективно функціонувати лише за умов безперервного професійного розвитку персоналу підприємства.

Висновки. На сучасному етапі розвитку економіки і суспільства рівень розвитку персоналу підприємства є головною перевагою в конкурентній боротьбі. Підприєм-

ство повинно сприяти розвитку персоналу, оскільки він забезпечує розвиток підприємства. Здатність персоналу підприємства розвиватися швидше за своїх конкурентів є основою його соціальних та економічних переваг.

У роботі розроблено концептуальну модель управління розвитком персоналу підприємства, що дає можливість поєднати загальнопрофесійний, компетентісно-

професійний та безперервний рівні розвитку персоналу з підходами до управління розвитком персоналу (комплексним, компетентісним та підходом сталого розвитку). Доведено, що кожний підхід до управління розвитком персоналу даної концепції орієнтований у кінцевому підсумку на збільшення прибутків підприємства та підвищення конкурентоспроможності самих працівників.

Список використаних джерел:

1. Грیشнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносина. Київ : Знання, 2006. 559 с.
2. Ревенко А. Чому Україна опинилася на 78-му місці у світовому індексі людського розвитку. *Дзеркало тижня*. 2005. № 37(565). С. 2.
3. 2018 Statistical Update. Ukraine. The Human Development Reports URL: <http://hdr.undp.org/en/2018-update> (дата звернення: 17.05.2019).
4. Алістаєва А.В. Визначення показників оцінки людського розвитку підприємства. *Вісник Приазовського державного технічного університету*. 2009. Вип. 19. С. 356–361.
5. Дружилов С.А. Психологические проблемы формирования профессионализма и профессиональной культуры специалиста. Воронеж : ИПК, 2000. 127 с.
6. Климов Е.А. Психология профессионала. Воронеж : НПО «МОДЭК», 1996. 400 с.
7. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. Санкт-Петербург : Питер, 2009. 848 с.
8. Синиченко А.В. Компетентісний підхід як сучасна парадигма управління персоналом. *Финансы, учет, банки*. 2016. Вып. 1. С. 288–294. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fub_2016_1_32
9. Чуланова О.Л. Концепция компетентностного подхода в управлении персоналом. *Науковедение*. 2013. № 5.
10. Спивак В.А. Развивающее управление предприятием. Санкт-Петербург : Нева, 2004. 440 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье разработана концептуальная модель управления развитием персонала предприятия, что позволяет совместить общепрофессиональный, компетентно-профессиональный и непрерывный уровни развития персонала с подходами к управлению развитием персонала: комплексным, компетентностным и подходом устойчивого развития. Доказано, что каждый подход к управлению развитием персонала данной концепции ориентирован в конечном итоге на увеличение прибыли предприятия и повышение конкурентоспособности самих работников. Охарактеризован базовый уровень развития персонала через интегрированный показатель – индекс человеческого развития. Обосновано применение компетентностного подхода, что способствует реализации бизнес-стратегии и активизирует саморазвитие персонала. Доказана важность использования подхода устойчивого развития персонала, который сочетает этические нормы, принципы и ценности делового поведения. Для повышения устойчивости развития предприятия предложено соблюдение определенных программ его стратегического развития.

Ключевые слова: развитие персонала, управление развитием персонала, компетентностный подход к управлению развитием персонала, подход устойчивого развития, профессиональная компетентность, социальная ответственность.

CONCEPTUAL MANAGEMENT MODEL OF PERSONNEL ENTERPRISE DEVELOPMENT

Summary. The economic developments of the country, the standard of living of its population are directly dependent on the activities of enterprises that provide the production of goods and services. The results of the activities of enterprises directly depend on the efficiency of management and use of human capital. This situation requires the development and implementation of new models of personnel development to improve the competitiveness of enterprises and employees. A conceptual model of enterprise development management was developed in the article. This concept allows combining general professional, competent professional and continuous levels of personnel development with approaches to the management of personnel development: an integrated, competence-based and sustainable development approach. Each approach to the management of staff development was ultimately focused on increasing the profits of the enterprise and improving the competitiveness of the employees themselves. The basic level of staff development was described through an integrated indicator - the human development index. Calculation of the index of human development of the enterprise will allow to objectively estimate the level and conditions of development of its personnel, will allow to develop the socio-economic strategy of the enterprise. The application of the competence approach was justified. It promotes the implementation of a business strategy and activates the self-development of the staff. Competency approach reflects the model of professional behavior. It allows you to establish a direct link of knowledge, skills and competences with concrete results of its activities. An employee understands the path to success and realizes his responsibility. An employee of an enterprise must be able to self-learn, self-develop, and self-improvement. The importance of using the approach of sustainable development of personnel is proved in the article. This approach combines ethical standards, principles and values of business behavior. Requirements to the company by the public contributed to the conduct of business on the basis of social responsibility. Management of personnel development as a system can function effectively only under the conditions of continuous professional development of the personnel of the enterprise. In order to improve the sustainability of the development of the enterprise, it was proposed that certain programs be adhered to with its strategic development.

Key words: personnel development, personnel development management, competence-based approach to personnel development management, sustainable development approach, professional competence, social responsibility.

Перезова І. В.

*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри підприємництва та маркетингу
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

Тимошенко Д. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

Perevozova Iryna

*D.Sc. (Economics), Associate Professor,
Head of the Department of Entrepreneurship and Marketing
Ivano-Frankivsk National Technical Oil and Gas University*

Tymoshenko Dmytro

*PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management and Administration
Ivano-Frankivsk National Technical Oil and Gas University*

АЛГОРИТМІКА УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ РЕСУРСОМ ПРАЦІВНИКА НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ

Анотація. Дана стаття продовжує цикл послідовних наукових розвідок у напрямі управління головним ресурсом сучасної організації – людиною. Визначальний чинник, що впливає на конкурентоспроможність, економічне зростання й ефективність виробництва, – наявність на підприємстві людських ресурсів, які здатні професійно та якісно вирішувати поставлені виробничі завдання. Місце людини-працівника розглянуто в контексті теорії обмежень систем Е. Голдратта. Сформовано та подано алгоритмізований механізм переконання працівників і проведення останніх через комплекс трансформації в напрямі реалізації людиною спектру особистих потреб та її генетично зумовленого потенціалу в умовах досягнення цілей організації, а також сприяння ефективному вирішенню завдань лідерства та мотивації через призму управління обмеженнями.

Ключові слова: індивід, інтелектуальний потенціал, лідерство, людські ресурси, мотивація, обмеження, організація, управління, трансформація.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах формування та управління людськими ресурсами є складною частиною менеджменту підприємства (організації), оскільки саме цей ресурс часто стає вирішальним щодо конкурентоспроможності чинником. Управління людськими ресурсами має комплексно враховувати не тільки нестабільність цього ресурсу, а й всезростаючу цінність як сумарного (колективного) ресурсу, так і окремих складових частин – конкретних працівників як у поточному часі, так і в стратегічній перспективі.

Мінливий характер праці, розширення її видів у частині інтелектуалізації, зростаюче значення фахівців в умовах сучасних прогресивних глобальних і національних трансформацій укладів суспільного розвитку актуалізують потребу оцінки та визначення ролі конкретного працівника як індивіда з особливими, індивідуальними якостями, професійними навиками, компетенціями та вміннями, цінними для виконання роботи та досягнення цілей організації, а також його мотивацією. А отже, виникає потреба у формуванні комплексних управлінських підходів до людських ресурсів, застосування яких дасть змогу конкретній людині в організації максимально реалізувати свої фахові вміння та навички з максимальною користю для організації та, відповідно, забезпечити високу якість людського ресурсу. Окрім того, ці підходи мають формуватися відповідно до парадигм сталого й інноваційного розвитку. А отже, значна увага науковців і практиків до даної теми стосується не лише мікрорівня організації, а й мезо- і макрорівня, оскільки конкурують між собою не тільки організації, а й території, країни, адже саме висока якість людських ресурсів забезпечує високі темпи розвитку територій, країн, високий рівень життя тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ управління людськими ресурсами зробили провідні зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема: Ф. Гілберт, В. Гілберт, Б. Генкін, З. Живко, П. Журавель, Ю. Забродін, О. Крушельницька, І. Макарова, Д. Макгрегор, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мурашко, І. Нікітіна, В. Оучі, В. Петренко, І. Попадинець, М. Пул, Ф. Тейлор, В. Щербина, Г. Хофстеде та ін. Однак узагальнених дій під час трансформації в напрямі реалізації людиною спектру особистих потреб та повноцінного розвитку її генетично зумовленого потенціалу в умовах досягнення цілей організації, а також сприяння ефективному вирішенню завдань лідерства та мотивації через призму управління обмеженнями сформовано не було.

Метою даної роботи є запропонування використання покрокової алгоритміки теорії обмеження систем для виявлення «вузьких місць» у використанні людиною власного IRP, під час управління працівниками, у т. ч. під час проведення останніх через комплекс трансформації.

Результати дослідження. Із початку 1970-х років теорія обмежень систем (ТОС) встигла стати одним з основних елементів нової парадигми управління підприємствам у XXI ст., починаючи свій поступ від проблем виробничої логістики, розширювалася, охоплюючи такі сфери, як дистрибуція та управління проектами. Однак найбільша увага ТОС завжди була приділена виробничому (операційному) менеджменту. Ідея концепції ТОС зводиться до виявлення проблеми («вузького місця»), яка блокує рух організаційних (виробничих) ресурсів, засобів і предметів праці (цьому є назва – «обмеження») і ліквідація її.

Особливою відмінністю сучасного господарювання є інформаційна залежність: саме інформація нині стала четвертим чинником виробництва. Носіями інформації всередині організації є її працівники, тому проблематика будь-якої оптимізації діяльності організації так чи інакше зводиться до людського чинника: найбільші складності генерує не сам підхід, а те, як люди сприймуть зміни, які спричинені його впровадженням в організацію.

У контексті вищесказаного в межах даної статті було вирішено приділити увагу людському фактору як головному чиннику змін й узагальнити наявний інструментарій управління людським ресурсом. У цьому контексті запропонована комплексна методика з управління інтелектуальним ресурсом працівника, кістяк якої становить алгоритміка виявлення обмежень. Підхід з інсталяції «нової» людини-працівника у щойно «відредаговану» організаційну систему складається з п'яти кроків [1, с. 5].

Крок 1 присвячено пошуку обмеження системи, в якому запропоновано тестові методики для виміру психологічної «температури» працівника і виявлення його слабких боків. До використання пропонуються такі методики:

1) самооцінка, або анкета відкритих відповідей «12 питань працівнику» М. Бакінгема [2], для відслідковування залучення останнього у роботу організації та психологічної готовності до роботи;

2) комплекс методик «Діагностика зацікавленості працюючого», «Орієнтаційні стилі професійно-діяльнісного спілкування», «Інтегральна задоволеність працюючого» [3];

3) комплекс методик «Аналіз управлінських ситуацій», «Визначення адміністративного стилю управління», «Діагностика ситуативно-особистісних орієнтирів керівника», «Діагностика перцептивно-інтерактивної компетентності» [3];

4) комплекс методик «Експертна оцінка ефективної діяльності керівника», «Експрес-діагностика професійно-діяльнісних обмежень керівника» (М. Вудюк, Д. Френсіс) [4], «Діагностика особистісної креативності» [3];

5) тест-опитувальник самоорганізації діяльності (ОСД) «Психодіагностика управління часом (тайм-менеджмент)», «Наскільки ефективно ви використовуєте свій час» [5].

Крок 2 полягає у знаходженні шляху максимального використання обмеження, досягнення якого передбачається через рівномірний розвиток якостей та ролей моделі сучасного менеджера (рис. 1), орієнтованого на пріоритетне використання інтелектуальної праці [6, с. 85].

Внутрішні грані моделі (рис. 1) характеризуються лідерськими якостями: «Усвідомленість»; «Орієнтація на розвиток людей»; «Емпатія»; «Передбачення/Далекоглядність»; «Здатність слухати»; «Здатність переконувати». Дані якості з внутрішнього кубу проєціюють на зовнішній куб такі ролі:

(1) «Комунікатор», який забезпечує прямий зв'язок та реакцію за вхідними сигналами.

(2) «Захисник», який здійснює підтримку прав і дій працівників задля змін.

(3) «Коуч», який реалізує процес психологічної підтримки працівника з його подальшою координацією у процесі прийняття рішень.

(4) «Посередник», що залучає і підтримує працівників у командній роботі та проектах.

(5) «Той, що долає опір», завданням якого є визначення «вузьких місць» не лише у бізнес-процесах, а й у поведінці підлеглих із поступовим унеможливленням їхнього негативного впливу на продуктивність організації.

(6) «Фасилітатор»/«Сталкер», що формує систему подачі знань, яка передбачатиме трансляцію як теоретичних знань у галузі менеджменту, так і навичок практичного характеру, куди входять відповідальність за результат, постановка бізнес-цілей, уміння пов'язувати особисті цілі із цілями компанії, планування ризиків тощо [7].

У цьому ж аспекті доцільними є застосування методик з управління інтелектуальною і мотиваційною біфуркацією інтелектуального ресурсу працівника на основі сучасних видів лідерства [8] (нейроменеджмент [9], еволюційне лідерство [10], лідерство в стилі джаз [11], лідерство в стилі м'якої сили [12]) та алгоритму перетворення обмежень мотивації управлінської праці на сильні сторони. Для підсилення мотиваційної біфуркації може бути використаний алгоритм перетворення обмежень мотивації управлінської праці [13] (табл. 1).

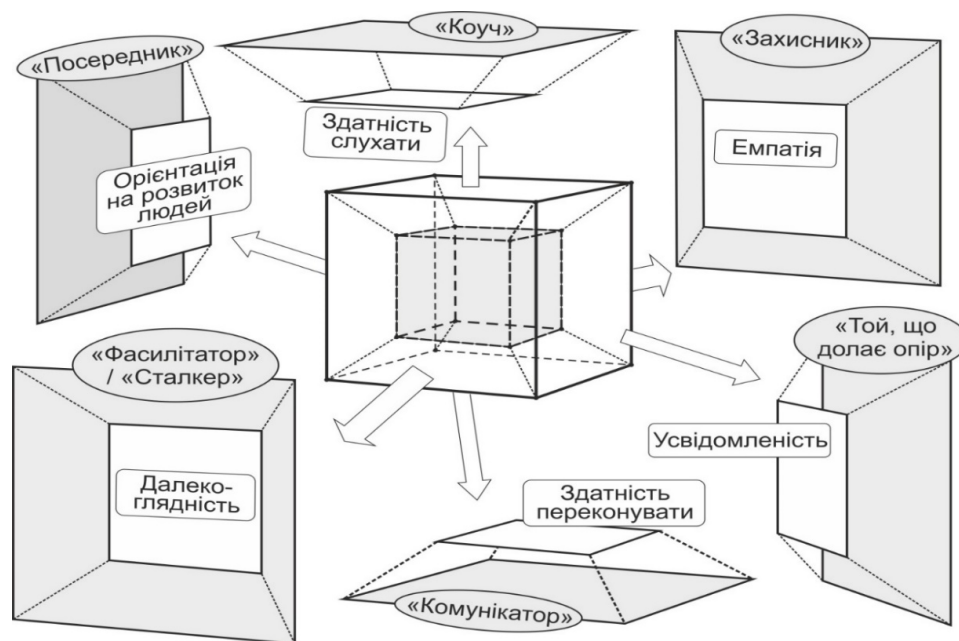


Рис. 1. Модель сучасного менеджера, орієнтованого на пріоритетне використання інтелектуальної праці [6, с. 85]

Алгоритм перетворення обмежень мотивації управлінської праці на сильні сторони [13, с. 246]

Основний «вхід»: Обмеження	Ресурси (методики вдосконалення обмежень)	Типовий очікуваний «вихід»: Сильні сторони
1	2	3
Невміння управляти собою	«Здатність до самоуправління» (Н.М. Пейсахов) [14]	Здатність самоуправління
Розмиті особисті цінності	«Цінність орієнтації» (М. Рокич) [15]	Чіткі цінності
Несформовані особисті цілі	Міні-тренінг «Постановка цілей» (М. Тустов) [16]	Чіткі особисті цілі
Зупинений саморозвиток	Акмеологічний тренінг самопізнання (О. Ситніков) [17]	Безупинний саморозвиток
Низький рівень навиків вирішення проблеми	«Можливі стилі поведінки у конфліктних ситуаціях» (К. Томас) [17]	Високий рівень навиків вирішення проблеми
Низький рівень творчого підходу	«Рівень креативності (малюнок-тест)» (П. Торренс) [18]	Творчий підхід
Невміння впливати на оточуючих	«Чи вмієш Ти впливати на інших?» [19]	Вміння впливати на оточуючих
Недостатнє розуміння особливостей управлінської праці	«Ступінь адаптації керівника і підлеглого» [20]	Розуміння особливостей управлінської праці
Невміння управляти	Структурованість інформації (Е. Lehrer) [21]	Здатність управління
Невміння навчати	Особливість навчання дорослих (David A. Kolb) [22]	Вміння навчати
Низька здатність формувати колектив	«Чи вмієте Ви працювати з людьми?» [23]	Вміння налагодити групову роботу

Третій крок стосується інсталяції «повністю оновленого» працівника в структуру групи, а останню – у структуру організації. Для цього пропонується застосувати алгоритм формування постійних і тимчасових команд вкупі з побудовою ієрархічної структури організації на основі постійних і тимчасових команд формального і неформального типу (рис. 2) [24, с. 215], що забезпечить ультрашвидке і перехресне поширення інформації всієї соціально-економічної системою, забезпечуючи автономність, внутрішню прозорість, гнучкість, орієнтацію на інтелектуалізацію персоналу, розповсюдження нових знань, диверсифікацію і децентралізацію влади. Це забезпечить кінцеву мету – інтелектуальну трансформацію організації за вимогами інформаційної актуалізації.

Даний алгоритм тимблдингу передбачає нетрадиційне управління процесом мотивації працівника. Менеджери отримують можливість управляти точкою мотиваційної бифуркації працівника, що створює передумови для зміни (метаморфози) його інтелектуального потенціалу (нові знання, новий досвід) [25].

Наступною дією є реалізація схеми масштабної трансформації організації в мережу взаємодіючих груп-команд, у результаті чого реалізується одна з важливих умов сучасного тимблдингу – паралельна робота одного працівника за кількома проектами в різних командах. Це сприяє «...концентрації в групі людських ресурсів, інтелектуальний потенціал яких призначений для вирішення ординарних, неординарних і унікальних інтелектуальних завдань» [26, с. 51] (рис. 3).

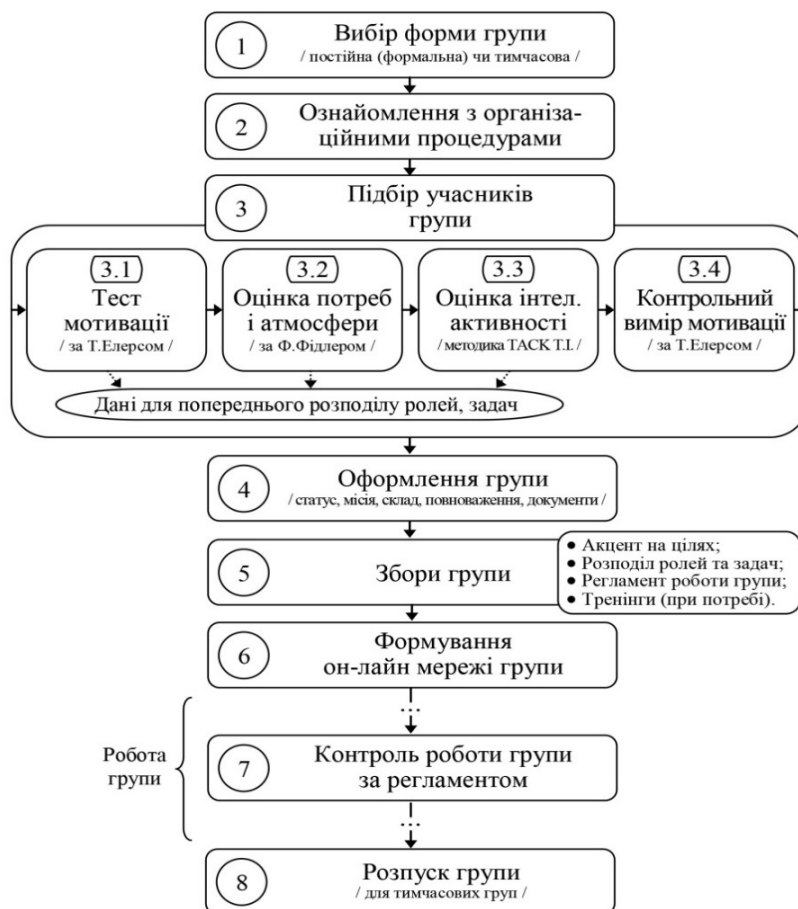


Рис. 2. Алгоритм формування постійних і тимчасових команд [24, с. 215]

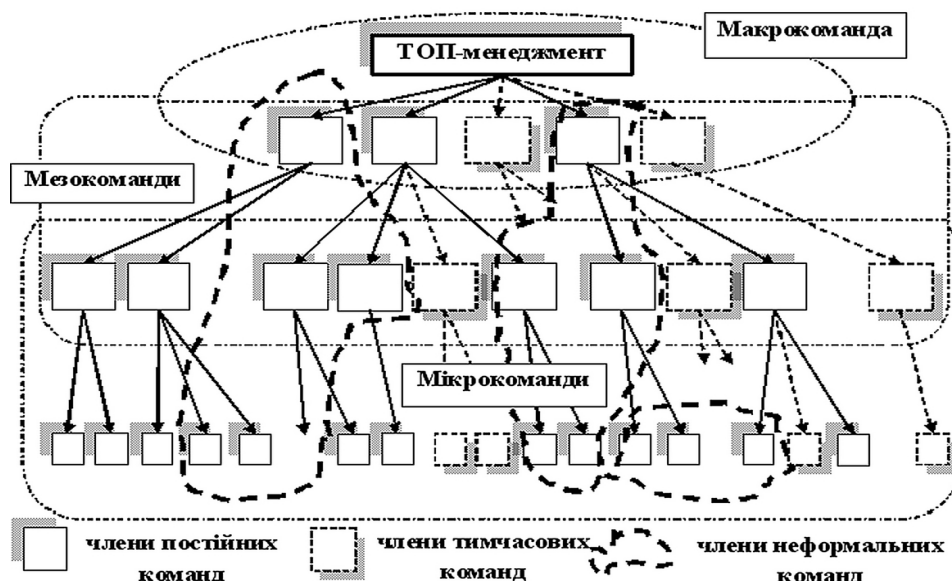


Рис. 3. Ієрархічна структура підприємства на основі постійних і тимчасових команд формального і неформального типу [25, с. 93]

Упровадження даної ієрархічної структури буде характеризуватися позитивними характеристиками, описаними у [25], згрупованими для зручності у даній статті в таблиці (табл. 2).

Запропонований підхід не вступає у конфлікт із новими умовами технологічної, соціально-економічної та культурної еволюції, не вступає в протиріччя з концепцією хаогнозису – вищого порядку, що визнається суб’єктивно через «... закриття проекту «людина» і формування суб’єкта за принципом open source зі створенням мережі взаємодії суб’єктів як альтернативи традиціоналістському суспільству...» [29, с. 8].

Тут одразу ж зазначимо, що спроби реалізувати хоча б щось схоже на запропонований принцип open source в Україні допоки не вдасться саме через те, що «...у нашій країні формується модель державно-монополістичного капіталізму, русійною силою якої є кастова олігархія. З такої моделі вибудовується суспільство пірамідального

типу, верхівку якого утворює фінансово-лихварська олігархія – панівні клани та каста...» [30, с. 85]. Отже, «Вулик» для більшості українських соціально-економічних систем є більш прийнятною формою управління, ніж будь-яка інша сучасна форма реалізації горизонтальних зв’язків.

Четвертий крок присвячено розвитку обмеження системи в напрямі «організаційної гідравліки» – системи переведення корпоративних цілей у дії працівника. У розрізі комутативного та мотиваційного завдання запропоновано три етапи управління корпоративною культурою та забезпечуючими її підтримання процесами, що сприятиме вивільненню інтелектуального потенціалу організації, який здатен адаптувати організацію до максимальних швидкостей бізнес-сфери у цілому.

Першим етапом пропонується перегляд традиційних концепцій ведення бізнесу, які застаріли та не гарантують досягнення успіху. Як інструмент для реалізації даного етапу

Таблиця 2

Характеристики трансформації організації від упровадження ієрархічної структури на основі постійних і тимчасових команд формального і неформального типу [25]

Характеристика	Суть
1	2
Автономність	Відсутність (часткова мінімізація) регулювань, обмежень регламенту, часу, місця функціонування. Адміністративний контроль/стиль керівництва сковує свободу творчості, демотивує працівників.
Внутрішня прозорість	Вільний обіг інформації спричиняє появу нових концепцій, ідей, пропозицій, рішень тощо.
Гнучкість	Організаційна гнучкість, маневреність, мобільність. Ротація персоналу для роботи в тимчасових проблемних групах із подальшим поверненням на посади в постійні робочі групи.
Орієнтація на інтелектуалізацію персоналу	Реалізація політики активного розвитку і навчання персоналу, у т. ч. керівників шляхом інформаційної активності.
Розповсюдження нових знань	Відкриття каналів доступу зовнішньої інформації про нові знання у сфері діяльності задля підтримки внутрішньої інформаційної прозорості.
Диверсифікація і децентралізація влади	Мотиваційний потенціал несе перерозподіл владних повноважень. Останні частково переходять до нижчих рівнів ієрархії управління. Участь персоналу в процесі прийняття управлінських рішень, установленні цілей, розробленні планів, стратегій матиме вплив на майбутні успіхи підприємства.
Інтелектуальна трансформація	Унаслідок отримання і використання інтелектуальної продукції постійних і тимчасових груп-команд організація трансформується у «підприємство, яке навчається» [27], а потім в «інтелектуальне підприємство» [28].

пропонується використання управлінських аспектів П. Друкера «Шість кроків до трансформації» [31]. Мета концепції – налаштувати команду управлінців на правильну хвилю часу змін звичок і парадигм, нешаблонного мислення і прориву.

Наступним етапом пропонується до використання «Підходи до залучення працівників у цілі компанії» А. Заднепровської [32], які, по суті, є напрямками розвитку персоналу між двох діаметрально протилежних полюсів –

«Розум» vs. «Серце». Це в кінцевому підсумку задасть напрям розвитку і гармонізує роботу двох півкуль мозку працівників, розвине їхню креативність тощо.

Останнім етапом стане допомога працівнику у формуванні його персональної бізнес-моделі Д. Чернявської [33] за спрямовуючими питаннями – складовими компонентами, які дадуть загальну картину максимального використання особистих унікальних внутрішніх ресурсів (табл. 3).

Таблиця 3

**Етапи побудови інтелектуальної корпоративної культури
для вирішення комунікативних і мотиваційних завдань сучасної організації**

Етап I «Шість кроків до трансформації» П. Друкера [31]				
Аспект	Тлумачення			
Вияснить, яка інформація вам потрібна	Навчитись розбиратися в походженні інформації для прийняття управлінських рішень.			
Активно позбавляйтесь усього, що вичерпало себе	Скритий заклик до використання відомих методів оптимізації бізнес-процесів і систем для позбавлення від непрофільних активів, застарілого виробництва, товарних залишків.			
Будуйте організацію, яка постійно вчиться	Протиставити стару новій концепції, яка полягає у винайденні механізмів масштабування знань шляхом прискорення отримання нових.			
Підтримуйте самостійність своїх працівників	Делегувати повноваження і відмовитися від адміністративно-командного стилю управління.			
Забезпечте мотивацію до цілі	Будувати ланки між щоденними завданнями працівника і роботою на благо клієнта і суспільства у цілому.			
Нікого не списувати з рахунку	Слідкувати за перерозподілом благ усередині організації шляхом перегляду компенсацій і винагород.			
Етап II «Підходи до залучення працівників в цілі компанії» А. Заднепровської [32]				
Модуль залучення «Розум»				
1. Логіка. 2. Аналіз. 3. Факти. 4. Звіти. 5. Аргументи.				
Модуль залучення «Серце»				
1. Емоції. 2. Уява. 3. Енергетика. 4. Натхнення. 5. Залучення.				
Етап III «Персональна бізнес-модель» Д. Чернявської [33]				
Хто допомагає вам?	Що ви робите?	Як ви допомагаєте?	Як ви взаємодієте?	Кому ви допомагаєте?
	Хто ви і що у вас є?	У чому цінність вашої допомоги?	Як про вас дізнаються й які канали ви використовуєте?	
Що ви вкладаєте?			Що ви отримуєте?	

Таблиця 4

Міні-стратегія «5 спрямовуючих кроків» для уникнення опору змінам у нашій інтерпретації [34]

Рівень спротиву / протистояння	Підходи до подолання супротиву
«Ми не згодні з тим, що саме є проблемою»	(1) Не починати представлення своєї ідеї працівникам із вирішення її таким способом, яким вирішуються проблеми загалом. (2) Прийти до загальної згоди відносно того, що насправді слід уважати проблемою. (3) Відмовитися від складання списку пріоритетності проблем. Натомість продемонструвати, як окремі проблеми пов'язані між собою.
«Ми не згодні з напрямом даного рішення»	(1) Визначити «дихотомію проблеми». (2) Відмовитися від спроби змістити акцент в один із боків. (3) Виконати деконструкцію проблеми: представити її в усій повності і водночас розібрану на деталі. Дійти до загальної згоди щодо необхідності впровадження нового бачення/підходу.
«Ми не бачимо, як ідея, яка пропонується, здатна вирішити наші проблеми»	(1) Перетворити проблему на завдання, але не представляти алгоритміку змін лише у вигляді списку дій: на даному етапі потрібно візуалізувати нове бачення. (2) У ході процесу демонструвати якомога більше позитивної логіки. (3) Приділити достатньо часу для виступу перед аудиторією та помічниками щодо формування нового бачення.
«Ми бачимо, що зміни призведуть до негативних наслідків»	(1) Бути готовим зустріти початок переламного моменту. (2) Хвалити працівників за критичні зауваження і вказування думок. Усіляко сприяти пошуку «вузьких місць». (3) Під час пошуку «вузьких місць» і можливих ризиків сформувати концепцію їх усунення. Створити комплекс заходів щодо унеможливлення їх появи і розвитку в майбутньому.
«Ми бачимо перепони на шляху впровадження змін»	(1) На даному етапі наявність опору мінімізовано, однак не ліквідовано остаточно. Рекомендовано не відповідати на всі «але», оскільки процес не матиме завершення. (2) Рекомендовано передати ініціативу і відповідальність за впровадження ідей і змін. (3) Методику підведення працівника до пошуку і обрання нового рішення рекомендовано до реалізації у групах: перший, хто викаже наявність «вузького місця» або перешкоди, отримає право на його усунення (контрзаходи).

П'ятий крок потребує проведення вибору: повернутися на доопрацювання за інформаційними сигналами, які свідчать про існування люфту між бажаним і дійсним результатом, або ж продовжити практику підтримки ТОС в організації. Якщо результат щодо управління мотиваційною й інтелектуальною біфуркацією не є прийнятним, то рекомендовано розпочати роботу над помилками. Остання передбачає використання авторської методики Х. Пакка під назвою «5 спрямованих кроків» для управління опором змін [34, с. 112]. Для зручності сприйняття міркування Пакка Х. перетворено у алгоритміку дій і подано як таблицю (табл. 4)

Таким чином, у даній методиці спостерігаємо не що інше, як управління змінами, що є ключем до успішної реалізації будь-якої стратегії. Зауважимо, що сам процес змін автор методики розбиває на два етапи: (1) плану-

вання змін разом із досягненням консенсусу працівників і (2) управління змінами як проектами. На першому етапі провідна роль належить лідерству (як мистецтву домовлятися), тоді як на другому – концентрації – самій методиці ТОС у контексті управління проектами.

Висновки. Систематизована інформація в даній статті не претендує на цілісну завершеність, але на основі наведеного комплексного підходу до управління являє собою алгоритмізований механізм переконання працівників і проведення останніх через комплекс трансформації в напрямі реалізації людиною спектру особистих потреб та повноцінного розвитку її генетично зумовленого потенціалу в умовах досягнення цілей організації, а також сприяє ефективному вирішенню завдань лідерства та мотивації через призму управління обмеженнями.

Список використаних джерел:

1. Перезовова І.В., Тимошенко Д.В., Кравчук Р.С. Управління обмеженнями інтелектуально-ресурсного потенціалу працівника на основі теорії обмеження систем. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. June 2018. 5(17), Vol. 1. С. 69–77.
2. Сначала нарушьте все правила! Что лучшие в мире менеджеры делают по-другому? / М. Бакингом и др. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2009. 251 с.
3. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н.П. Фетискин и др. Москва : Ин-т психотерапии, 2002. 490 с.
4. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика / М. Вудкок и др. Москва : Дело Лтд, 1994. 320 с.
5. Азарова О. Тайм-менеджмент за 30 минут. Ростов-на-Дону : Феникс, 2007. 160 с.
6. Модель сучасного менеджера як інструмент розвитку його інтелектуально-ресурсного потенціалу. *Перспективні тренди розвитку науки: менеджмент, юриспруденція* : монографія / Д.В. Тимошенко и др. Одесса : Куприенко С.В., 2016. С. 68–92.
7. Щодо оптимізації освітнього менеджменту в сфері підготовки кадрів для нафтогазових підприємств і організацій в рамках Болонського процесу / Г.Р. Кісь та ін. *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості»*. 2015. Вип. 1(11). С. 15–25.
8. Тимошенко Д.В. Інтелектуальна праця: особливості та актуальні завдання з управління мотивацією. *Сборник научных трудов SWorld* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Перспективні інновації в науці, освіті, виробництві та транспорті» 2012». Випуск 2. Том 25. Одесса : Куприенко, 2012. С. 49–62.
9. Джейкобс Ч. Нейроменеджмент. Почему не работает мотивация методом кнута и пряника. Киев : Companion Group, 2010. 208 с.
10. Эволюционное лидерство / под ред. М. Шупбах. 2010. № 9. С. 40–41.
11. Мороз Н. Лидерство в стиле джаз. & СТРАТЕГИИ. 2003. № 6. URL: <http://www.strategy.com.ua/article.aspx?column=1&article=203> (дата звернення: 10.05.2018).
12. Най Д. Гибкая сила. Как добиться успеха в мировой политике. Москва : Тренд, 2006. 397 с.
13. Попадинець І.Р. Дослідження мотиваційних обмежень на рівнях ієрархії управлінської праці нафтогазових підприємств. *Розвиток національної економіки: теорія і практика* : матеріали міжнародної наук.-практ. конф., м. Івано-Франківськ, 3–4 квітня 2015р. Івано-Франківськ : Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2015. С. 245–247.
14. Яценко Т.С. Основи глибокої психокорекції: феноменологія, теорія і практика. Київ : Вища школа, 2006. 382 с.
15. Rokeach M. The Nature of Human Values . New York : Free Press, 1973. 438 p.
16. Tustov Training. *Развитие личности, тренинги, бизнес, переговоры, деньги, успех* : веб-сайт. URL: <http://tustov.pro> (дата звернення: 10.05.2018).
17. Скірко Р.Л. Розвиток соціальної компетентності практичних психологів у процесі професійної підготовки. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах*. 2013. № 29. С. 352–357.
18. Психологія управління : навчальний посібник / В.В. Шпалінський та ін. Харків : Ранок, 2002. 128 с.
19. Орлова Т.В. Психологические тесты для тинэйджеров, 1997. 190 с.
20. Дослідження моделі взаємодії керівника з підлеглим: методичні підходи : посібник / О.С. Кузьмін та ін. Львів : НАН України, ІРД. 2005. № 2. С. 225–231.
21. Fillmore Ch. Towards a Frame-based Organization of the Lexicon: the Semantics of RISK and Its Neighbors. Hillsdale : Lawrence Erlbaum, 1992. P. 75–102.
22. Kolb A. David Experiential learning : experience as the source of learning and development. Prentice-Hall, 1984. 256 p.
23. Кумар В. Кто я? Какой я? / пер. с англ. А. Кальницкой. Санкт-Петербург : Пресс, 1997. 126 с.
24. Шляхи гармонізації людських стосунків у контексті тимблдідингу / Д.В. Тимошенко та ін. *Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції* : збірник наукових праць ; Національний ун-т водного господарства та природокористування. Ін-т європейської інтеграції. Рівне, 2013. С. 212–219.
25. Тимошенко Д.В. Створення постійних і тимчасових команд в рамках підприємства з метою інтенсифікації інтелектуальної праці персоналу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 2. Т. 2. С. 91–95.
26. Тимошенко Д.В. Інноваційна соціалізація працівників НГКУ як інструмент активізації винахідницької діяльності. *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія «Економіка та управління в нафтогазовій промисловості»*. 2010. № 1(1). С. 49–53.
27. Baines A. Exploiting Organisational Knowledge in the Learning Organisation. *Work Study*. 1997. № 6. P. 202–206.
28. Stein R. Building an Intelligent Organization. *Association Management*. 1995. № 10. P. 32–39.

29. Мырзин А. Том Хаоса. URL: <http://nordlux-digi.org/shop/product/35.html> (дата звернення: 10.05.2018).
30. Соскін О.І. Народний капіталізм: економічна модель для України : монографія. Київ : ICT, 2014. 396 с.
31. Фирсов Б. Стратегий нет без формирования институтов и установления правил. & *СТРАТЕГИИ*. 2014. № 11–12. С. 4–8.
32. Заднепровская А. Найти доступ к энергии изменений. *Комп&ньоН*. 2014. № 5–6. С. 20–21.
33. Чернявская Д. Персональная бизнес-модель. Как создать работу своей мечты. & *СТРАТЕГИИ*. 2014. № 11–12. С. 16–19.
34. Пакк Х. Укрощение сопротивления. *Менеджмент: стратегии, с которыми побеждают*. Киев : Максимум, 2006. 320 с.

АЛГОРИТМИКА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ РЕСУРСОМ РАБОТНИКА НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ОГРАНИЧЕНИЙ

Аннотация. Данная статья продолжает цикл последовательных научных исследований в области управления главным ресурсом современной организации – человеком. Определяющий фактор, влияющий на конкурентоспособность, экономический рост и эффективность производства, – наличие на предприятии человеческих ресурсов, способных профессионально и качественно решать поставленные производственные задачи. Место человека-работника рассмотрено в контексте теории ограничений систем Э. Голдратта. Сформирован и представлен алгоритмизированный механизм убеждения работников и проведения последних через комплекс трансформаций в направлении реализации человеком спектра личных потребностей и ее генетически обусловленного потенциала в условиях достижения целей организации, а также содействие эффективному решению задач лидерства и мотивации через призму управления ограничениями.

Ключевые слова: индивид, интеллектуальный потенциал, лидерство, человеческие ресурсы, мотивация, ограничения, организация, управление, трансформация.

ALGORITHM OF MANAGEMENT OF THE INTELLECTUAL RESOURCE OF THE EMPLOYEE BASED ON THE THEORY OF LIMITATIONS

Summary. For any organization, large and relatively small, which arises and functions in the service sector, the management of people is of paramount importance. Without human resources properly selected and professionally trained, no organization can exist and achieve its goals. The creation of highly efficient mechanisms for managing human resources at the organization level, based on the formation of a comprehensive, strategic approach to the use and development of labor potential, is the key to the success of leading firms in many developed countries. The determining factor affecting competitiveness, economic growth and production efficiency is the presence of human resources at the enterprise, which are able to professionally and efficiently solve the set production tasks. For the most effective management of personnel, enterprises need a unified system of working with human personnel, allowing them to be managed from the moment they start work to the end of their careers. In modern conditions, the management of human resources is not only a decisive factor in the success of the organization, but also more and more complicated by the cause. The changing nature of labor, increasing both the number and the value of specialists leads to an increase in the role of individuals, with their special, individual qualities, valuable for the performance of work. This requires new approaches that allow a person in the organization to maximize their individual needs for the benefit of the organization. After emphasizing the importance of focusing attention on human resources in any optimization of the socio-economic system, the article will propose the use of a step-by-step algorithm for TOS both for identifying "bottlenecks" in using a person's own IRP and managing it. This article continues the cycle of consistent scientific research in the direction of managing the main resource of a modern organization - the Human and its intellectual resource. The systematized information has the form of an approach to management that can work in the non-productive sectors of the national economy, and also contributes to the effective management.

Key words: individual, intellectual potential, leadership, human resources, motivation, limitations, organization, management, transformation.

Perepadya Fedir
*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Management Department
Mariupol State University*

Перепадья Ф.Л.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Маріупольського державного університету*

THE TRENDS OF MIGRATION PROCESSES IN THE LABOUR MARKET OF THE DONETSK REGION

Summary. The article discusses trends in the development of labour migration processes in the Donetsk region, substantiates the prerequisites for enhancing these processes in recent years, and analyses possible consequences for the regional employment market in the future. Migration processes in normal conditions are a natural socio-demographic phenomenon on a regional scale, which is balanced by internal changes in the economy and related spheres of life. However, in conditions of a crisis of changes in the internal demographic balance in the region, labour migration of the population, which has anomalous dynamics, can lead to serious destructive consequences, both economic and social. The relevance of this work lies in the formation of a theoretical and practical point of view in resolving the negative consequences of the intensification of labour migration activity in the Donetsk region, identifying key areas for overcoming the current crisis situation. It was determined that the intensity and nature of migration flows in the Donetsk region are influenced by a number of internal and external factors of a different nature. Based on the above statistical data, key trends in the development of internal and external labour migration are highlighted; the author suggests ways to solve this problem by introducing an integrated model for regulating migration flows both at the regional level and the state as a whole. Methods to prevent the growth of the negative balance of labour migration of the population include elements of state policy and possible actions by private and public organizations, institutions, and associations aimed at improving the labour market, improving living conditions, creating a flexible system of retraining and reorientation of staff, development of regional mechanisms for regulating employment.

Key words: labour migration, labour market, wages, internal and external migration flows.

Abstract. Since Ukraine is the largest country in Europe and one of the largest countries in terms of population, it definitely has a huge labour potential, which is a major factor of its economic development in today's realities. But the events of recent years that challenged the economic well-being and political independence of our country have prompted a number of complex macroeconomic processes, including exacerbated the problem of transformations of labour migration processes. This problem is especially acute when determining the future course of domestic economic policy, the need to revive the infrastructures of the regions affected by the hostilities and the hanging of the standard of living of the population. The negative impact of labour migration on the development of the labour potential of the country is one of the priority problems that must be solved in the near future.

Labour migration today is an integral part of the open development of national economies of states around the world. The dominating motives of labour migration are, as a rule, economic and demographic factors, causing the predominance of internal or international migration flows of the working-age population. As a result of these processes, various by its nature macroeconomic transformations may occur not only in the economic area but also in social, cultural, and other spheres of the government policy. Therefore, the role and importance of labour migration of the population, from the point of view of settling the main state priorities and managing national economic security, are extremely high today.

Awareness of the scale and depth of crisis processes in the Ukrainian economy for the last years has prompted the immediate need for the implementation of complex regulatory measures, which should lead to a balance of socio-economic relations inside. For the regulation of the internal labour market, we should say there are main tasks such as to organize the outflow of labour resources, to restore the viability of the

backward regions, and to revive the proposal in the regional labour market in a number of key areas, and many others.

Literature review. Problems of labour migration are widely considered in the works of such famous scientists and researchers as I.M. Schkola, V.M. Kozmenko, O.S. Kvasha, S. Olimova, O.Y. Postol, O.V. Sosin, O.I. Zamora, and many others.

The informational and analytical base of the conducted research is the official statistical data of government services and specialized agencies of Ukraine, in particular, State Statistic Service, Ministry of Social Policy of Ukraine, State Migration Service of Ukraine, and others, scientific researches and statistical analysis relevant to these processes. Using widespread methods for statistical analysis of macroeconomic indicators and economic modelling on the principle of system combination of national market processes, it was possible to identify key trends in the labour market in Ukraine and Donetsk region, to consider the nature and scope of migration processes, and their impact on the economy.

Objectives. The main purpose of this paper is to identify the current state of labour market development in the Donetsk region of Ukraine. Taking into account the national trends in the field of economic and comparing them with regional statistics, we can identify the main areas of risk and key features of the region under consideration. To achieve the research objectives mentioned above, three primary research questions can be addressed as follows:

1. What are the defining trends of development that relevant to the current labour market situation in Ukraine and Donetsk region?
2. What factors have an effect on the dynamics of migration processes in the Donetsk region most?
3. What systemic steps in the field of state regulation and in the civil sector should be taken in order to improve the current situation of the labour market of the Donetsk region?

Identifying the answers to these questions will allow more accurately formulating proposals for the improvement of the state regional policy aimed at overcoming the crisis in the sphere of employment and resuming a positive balance of labour migration in the Donetsk region. The growth of the labour market is necessary to ensure regional programs of economic development, to overcome the problems of social protection of the population who suffered as a result of hostilities on the territory of the Donetsk region.

Methodology. As is known, the regional labour market is influenced by many factors that are different in nature, among which are the level of development of the economy and the production sector and the services sector in the region, the state of technical and scientific potential, the dynamics of innovation processes, investment attractiveness, and many others. Labour migration flows of the population are also a significant and largely determining factor. Their nature may be different, but as a rule, it is customary to single out the economic, social, and demographic prerequisites for labour migration. Although the migration processes at the domestic or international level have a common nature, they differ in their consequences. Domestic migration carries potentially less risk to the country's economy as a whole since it allows preserving labour potential and opportunities for the development of key production and service sectors [1]. The definition of the key trends of the labour market and the migration of the population in the Donetsk region is realized by:

- ✓ determination of key parameters of the labour market such as changes in the number of the economically active working population, growth of unemployment, study of the job market and the dynamics of demand and supply of qualified and unskilled personnel in the regional market;

- ✓ assessing the dynamics of migration flows, reviewing their structure, and conducting a preliminary measure of the qualitative indicators of the outflow and influx of labour in the region;

- ✓ finding ways to prevent the outflow of youth, students, and highly qualified personnel, the creation of a strategically based program for the development of young professionals, and the development of labour potential;

- ✓ identification of key investment areas, involving the maximum use of human potential, qualified personnel, and the revival of industrial production complex as the main strategic component of the regional economy.

Main part. Starting in 2014, the labour market in Ukraine began to experience serious difficulties caused by both internal and external negative factors mostly connected to external

aggression and the beginning of the ATO in the Donetsk and Luhansk regions of Ukraine. In connection with the exacerbation of problems in the domestic economy, there was a decrease in the number of the economically active population and an increase in unemployment. For the period from 2013 to 2016, the number of staff decreased by 2 million, and self-employed – by 2.5 million [2]. According to various staffing agencies and static services, today, up to 5 million Ukrainians work abroad [3]. The main countries where labour resources from Ukraine migrate are Poland, the Czech Republic, and Hungary. In general, these trends create a rather dangerous situation in the domestic labour market in Ukraine. The following Figure 1 shows the dynamics of key indicators of the state of the domestic labour market in Ukraine in the period of 2010–2018.

As can be seen from the above data, a significant sharp decrease in the number of the economically active population of Ukraine began in 2015 and, of course, that was the result of the loss of control over part of the territory and population of the Donetsk region. Also, we should take to account the military actions in the territory of the state, as well as the subsequent socio-economic crisis that followed. The difference amounted to 1.639 million people, which in turn is 8.6% of the total economically active population of the country. Also in 2014, the growth rate of the number of unemployed people of working age was 22.3%, which caused serious internal changes in the labour market. The situation began to gradually level off in 2016–17, and already in 2018, we can observe some small positive changes in the dynamics of both indicators: the increase in the total number of employed and the gradual decrease in the amount of unemployed population – by 1.3% and 7.1% respectively.

What are these trends for the Ukrainian economy as a whole given the current problems of labour migration? The following negative consequences can be identified:

1. A decrease in the economically active population, and therefore, a decrease in the labour potential, since the country is left, above all, by the most competitive personnel, this can ultimately welcome a substantial loss of human capital, knowledge, and experience.

2. The aging of the economically active population is due to the fact that as a rule, workers aged 19-30 years old leave the country, whose share is at least 60% of the total number of labour migrants.

3. A potential threat is that a large part of the country's migrant population receives low-skilled work abroad, which leads to a loss of professional skills and the inability to recover losses by the time the migrants return to their homeland.

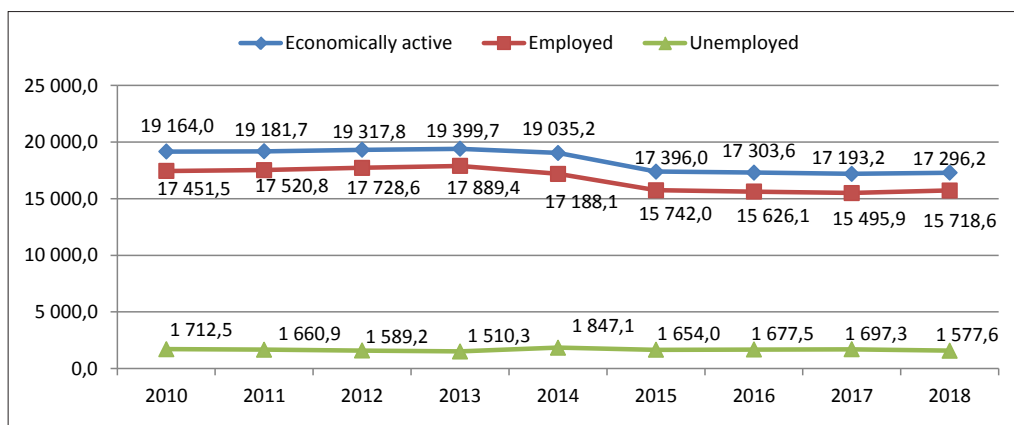


Figure 1. The overall dynamics of the amount of able-bodied population in Ukraine in 2010–2018, thousand people [2]

Source: State Statistic Service of Ukraine: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Table 1

The main indicators of the labour market in the Donetsk region [2; 6]

Year	Economically active able-bodied population of the Donetsk region, thousand people	Dynamics of the indicator, %	Unemployment rate (based on ILO methodology) and rate among other regions	Dynamics of the indicator, %
2010	2017,5	-	9,1 (15)	-
2011	2035,6	100,9	8,7 (17)	95,6
2012	2033,0	99,9	8,5 (13)	97,7
2013	2022,4	99,5	8,2 (14)	96,5
2014	1914,12	94,6	11,3 (6)	137,8
2015	852,1	44,5	14,2 (1)	125,7
2016	844,5	99,1	14,6 (1)	102,8
2017	831,0	98,4	15,1 (1)	103,4
2018	834,7	100,4	14,4 (1)	95,4

Source: State Statistic Service of Ukraine: - <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. There is also an unconditional problem of shortage of personnel, especially in high-tech industries with the most perspective and potential for development.

Regarding the Donetsk region, all these problems remain also relevant, but one more important factor is added to them – the problem of reviving the region’s economy, restoring stability and security, without which further development is impossible, including the labour market [4; 5]. Due to the actual complex socio-economic and humanitarian situation, Donetsk region suffered significant economic losses, which led to a sharp decline in the standard of living of the population, security and the ability to carry out work activities.

In the scientific community, they consider various factors in their nature that contribute to the growth of outgoing migration flows, among which economic, social, cultural, geographic, mental, etc. can be distinguished [1]. The predominant role of each type of factors leads to completely different consequences of labour migration, and this problem should be solved accordingly.

Table 1 below presents the main statistical data on the dynamics of the labour market in the Donetsk region.

One of the main factors that resulted in a temporary outflow of labour resources from the Donetsk region was a catastrophic decline in the number of active enterprises on territories controlled by Ukraine and, accordingly, the total number of jobs in the region in the period of 2014–2017. According to statistical facts, the total number of enterprises in the Donetsk region in 2014 decreased by almost 60% (from 28731 to 11366). In general, the number of large enterprises decreased by 47%, the average by 51%, the small by 61%, and the microenterprises by 62%. It was a catastrophic blow to the internal labour market and this became the main catalyst

for growing labour migration processes in the region. During 2018, the status of the unemployed was 43.4 thousand people, which is 12.9% less than the previous year, employed – 18.0 thousand people, by 16.9% less. The number of vacancies in comparison with the beginning of the year increased by 16.4% and as of 01.01.2019, it was 765 units. Beginning in 2014, a steady trend towards an outflow of labour from the Donetsk region is emerging, which has led to a sharp decline in production figures in key regional economies, a decrease in tax revenues, and a gradual increase in supply on the domestic employment market. Figure 2 shows the dynamics of the balance of internal migration of the population of the Donetsk region in 2010–2018. It is worth noting that in 60% of cases the registration of migratory phenomena is difficult due to the lack of registration of temporary displaced persons or the lack of official employment, which significantly reduces the indicators of official statistics.

Since 2015, the region confidently ranks first in the country in terms of the total unemployed population. Given the prevalence of industrial and agricultural sectors in the structure of the regional economy, the problem of aging personnel is becoming even more urgent. The average age of workers in the industry exceeds 42 years, in agriculture – 40 years, these are very high indicators [6; 7]. The rapid outflow of population from the Donetsk region is the most rapidly developing problem in view of the future prospects for overcoming the economic and demographic crisis. However, there is every reason to consider 2018 as a turning point in terms of the revival of profitability of enterprises in the Donetsk region since during the first 9 months of 2018 a positive financial result was obtained from ordinary activities before taxation of 4.8 billion UAH. In the same period last year, 27.3 billion UAH were received. The share of loss-making enterprises decreased by 1 percentage point and amounted to 41.1%. And in the place where are many profitable enterprises, there is always a surge of labour resources.

The most important step towards solving the problems of labour migration in the Donetsk region should be a balanced and well-defined government policy to regulate the employment and migration processes. It is possible to systematically divide the complex of managerial influence on the spheres of internal and external migration of the population as described in Figure 3. It should include the methods of the state governance mechanism and private initiatives and social projects also.

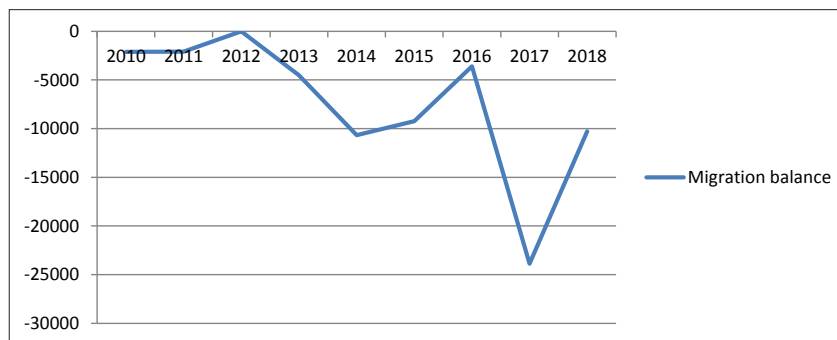


Figure 2. Migration balance of the population of the Donetsk region in 2010–2018, persons [2]

Source: State Statistic Service of Ukraine: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

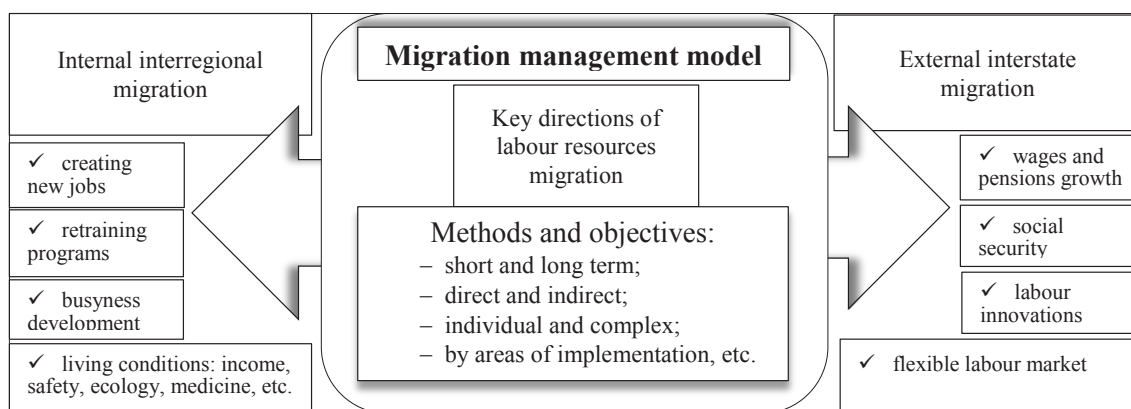


Figure 3. Migration balance of the population of the Donetsk region in 2010–2018, persons [2]

Source: State Statistic Service of Ukraine: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

The above model is a systemic tool of targeted influence on migration processes in the Donetsk region. With its help, it is possible to consider probable solutions to problems with external and internal labour migration at the state management level. Identifying two key areas of labour migration allows us to consider separately the prerequisites and possible solutions since they can be quite different. It is also necessary to note the key characteristics of the methods for implementing this model – they can be different in their properties and approaches:

- short-term methods are aimed at settling primarily seasonal or situational cases of migration associated with the influence of a number of individual factors, which can be eliminated locally or their influence can be weakened for some time; long-term methods imply the existence of strategic initiatives related to the introduction of structural changes in the regional economy, including strict regulation of the labour market, the formation of a system of strategic priorities for the development of the labour market, supply and demand for it, etc.;

- direct and indirect impact methods imply a communication link between the region's labour resources and the state apparatus, such as the state employment service, private employment agencies, public and socially-oriented organizations;

- it is expected to affect both individual able-bodied citizens (privately) and individual social groups and regional societies that have similar standards.

In our opinion, the most relevant solutions aimed at overcoming the negative impact and growth of labour migration of the population are the following:

1. Creation of new jobs at the expense of both existing and newly created enterprises. This is possible only by opening the market for investors, creating favourable conditions for the development of private small business through affordable lending, rent, leasing models, etc.

2. The most important factor in overcoming the problems of labour migration in the domestic market is the formation of a powerful system of retraining and reorienting of staff, which would allow not only settling the balance of individual professional groups but also implementing flexible regulation of the labour market.

3. Improving living conditions is also an important element of the system for restraining internal migration since, at the regional level, labour flows significantly respond to domestic and general working conditions, the level of the decision of domestic problems and the availability of opportunities for life, child-rearing, safety, and healthcare.

Speaking about the problem of external labour migration, we, first of all, face a number of complex barriers that directly contribute to the strengthening of migration processes. These include, above all, the introduction of a visa-free regime, which greatly facilitated the process of finding temporary work abroad, the geographical proximity of individual regions to more developed regional labour markets, radiation, and the mentality of the population. According to many researchers, external migration is not only economically dangerous, because its main danger lies also in the leakage of intellectual capital from Ukraine, so according to specialists, Ukrainian migrants have the highest percentage of higher education in Europe – 37%. Thus, solving the problem of external labour migration is much more important from the point of view of the geopolitical and economic prospects of our state.

Conclusions. Summing up the study, it should be noted that labour migration is not a negative phenomenon that brings problems by itself. There are a number of positive aspects of labour migration, such as improving the quality of labour due to increasing competition, information technology exchange, and maintaining the principles of market regulation in the field of employment. This problem cannot be solved solely by the efforts of state regulators since the restoration of economic stability in the region requires the participation of key business players, the private sector, small business development, activation of public and charitable organizations, etc. However, having considered the statistical and methodological data on the state of migration processes in the Donetsk region, it can be asserted that these processes represent a direct threat to the economic and demographic security of the region. In order to prevent the negative effects of migration on the labour market in the Donetsk region, it is necessary to consolidate efforts in all areas to regulate the social and economic conditions of employment. The main platform for the development of the labour market and overcoming the crisis of labour migration of the population is the Program of Economic and Social Development [10] and a number of other legislative and administrative initiatives being introduced today. In general, proposals for overcoming migration problems in the Donetsk region of Ukraine can be presented in the form of several blocks, dividing them into the following:

1. Economy. The economic potential of the region is still quite high, despite the extremely difficult situation and security gaps. In the sectorial section, there is a forecast for increasing production of coke, refined petroleum products by 9.3%, mining and quarrying – by 9.5%, chemicals and chemical products – by 12.4%, machinery – by 7.6%.

The level of the average monthly wage in the Donetsk region in 2017–2018 is the highest in Ukraine (with the exception of the capital, Kyiv), which proves the existence of economic incentives for workers. According to the income level of the population of the Donetsk region, it ranks as 5th in the country. At the same time, a negative argument may be the existence of arrears of wages, which in the region is 17% of the national debt in 2018. The development of internal infrastructure, the creation of new jobs will undoubtedly serve as a vital factor for the economic stimulation of the influx of labour.

2. Education. While in Ukraine as a whole the number of applicants for vacancies of managers, lawyers, and economists is 7-12 times higher than the real need for them; in the market of technical professions, there is an excess of demand over labour supply. The most in demand in the labour market are representatives of technical professions, masters of work with the tool, workers in the sphere of agriculture. In the Donetsk region, where the prevailing development is based on industry and metallurgy, there is a developed complex of educational institutions aimed at meeting the needs of professional workers in the technical sphere. In 2018, there are 45 state vocational schools, the contingent of students is 10,0 thousand pupils. This determines the availability of the necessary training capacity for the preparation of appropriate personnel. The priority is the creation of flexible training systems, advanced training courses, retraining, obtaining a second profession on a subsidy basis, etc., the formation of new competitive specialties that are focused on regional specifics, which will allow students not only to find a new job without any problems but also to receive high wages.

3. Innovation. The traditional industries prevailing in the region – metallurgy, heavy industry, and agriculture are also in many ways a limitation for professional and creative development, especially for young people. However, in recent years, the situation has begun to change since the annual growth in the share of the services sector, including trade, hospitality, tourism, information and high technologies has been observed in the structure of regional economics. The region is distinguished by a favourable geographic location, unique natural and biological resources, access to the sea, and developed tourist infrastructure. This should be a significant factor in

attracting young people and keeping them from labour migration for professional reasons.

4. Security and return to a peaceful life. The stabilized situation in the region over the past few years has helped increase the pace of industrial activity, expand the range of social problems to be solved, and the safety and security rating in the region has increased. Despite the persistence of tension on the line of demarcation, there are observed processes of the revival of socio-cultural and social processes, the effectiveness of the work of law enforcement agencies is increasing, the crime rate is constantly decreasing. This process is not fast and will require many years of recovery, but the positive trends of recent years indicate the desire of the displaced persons to return to their homeland and this requires preparatory work [10].

The most important condition for the successful revival of the Donetsk region is stable state financing, attracting investors, including foreign ones, for the implementation of long-term projects for the welfare and development of the region's infrastructure. An example of such acts is international cooperation, as a result of which development and construction are carried out in key cities of the region such as Mariupol, Kramatorsk, Pokrovsk, and Sloviansk. According to official data for 2018, about 10.2 billion UAH were spent in the Donetsk region on the implementation of the Program of Regional Development for the year, which is 5 times the amount of financing in 2015 and 65% more than in the previous year. It should also be noted that the substantial growth of the state financing of the development program in 2018 – 1.6 billion UAH, which is twice as much as in 2017. All this is a good platform for the socio-economic development of the Donetsk region in the near future and, as a result, overcoming the problems of labour migration of the population, the return of people home, and the restoration of regional infrastructure. It needs to be clearly understood that labour migration is the most influential factor in increasing the efficiency of the regional labour market in view of the growing financing and support of key areas of the Donetsk region. Therefore, the issue of the return of labour migration flows must be solved in advance in accordance with the national interests of Ukraine and the strategic programs of the revival of the Donetsk region.

References:

1. Kvasha O.S. External Migration Processes of Labor Resources: factors, condition and implications for Ukraine. *Economy and Society*. 2017. 10-201, pp. 535–540. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/92.pdf (accessed on: 19.05.2019).
2. Official Site of the State Statistic Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed on: 19.05.2019).
3. Official Site of the State migration Service of Ukraine. URL: <https://dmsu.gov.ua/en-home.html> (accessed on: 16.05. 2019).
4. Official Site of the National Bank of Ukraine. Official portal. URL: www.bank.gov.ua (accessed on: 18.05.2019).
5. Official site of the Ministry of Finance of Ukraine. URL: <https://minfin.com.ua/ua/> (accessed on: 18.05.2019).
6. Ministry of Social Policy of Ukraine. URL: <https://www.msp.gov.ua/en/> (accessed on: 18.05.2019).
7. Migration in Ukraine: Facts and Figures. URL: http://iom.org.ua/ua/pdf/UKR%20FF_F.pdf (accessed on: 18.05.2019).
8. Olimova Saodat. The Impact of Labour Migration on Human Capital: The Case of Tajikistan. *Migrations en Asie centrale et au Caucase*. 2010. Vol. 26, n 3, pp. 181–197.
9. Zamora O.I. Labor migration as an aspect of employment in the region. *Demography, labor economics, social economy and politics*. № 9-2017, pp. 896–900, 2017. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/155.pdf (accessed on: 18.05.2019).
10. Program of Economic and Social Development taken from the Official Site of Donetsk regional State Administration. URL: <https://dn.gov.ua/ua/ekonomika/programi-rozvitku-regionu/programa-ekonomichnogo-i-socialnogo-rozvitku> (accessed on: 16.05.2019).

ТЕНДЕНЦІЇ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РИНКУ ПРАЦІ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація. У статті розглянуті тенденції розвитку процесів трудової міграції населення Донецької області, обґрунтовані передумови посилення цих процесів в останні роки і проаналізовано можливі наслідки для регіонального ринку зайнятості в майбутньому. Міграційні процеси в звичайних умовах є природним соціально-демографічними явищем в регіональному масштабі, яке балансується внутрішніми змінами в економіці і суміжних сферах життєдіяльності. Однак, в умовах кризової зміни внутрішнього демографічного балансу в регіоні, трудова міграція населення, що має аномальну динаміку, може призвести до серйозних деструктивних наслідків як економічного, так і соціального характеру. Актуальність даної роботи полягає в формуванні теоретичної і практичної точки зору в питаннях врегулювання негативних наслідків інтенсифікації трудової міграційної активності в Донецькому регіоні, визначенні ключових напрямків подолання кризової ситуації. Визначено, що на інтенсивність та характер міграційних потоків в Донецькій області впливає цілий ряд різних за своєю природою факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. На основі наведених статистичних даних виділені ключові тенденції розвитку внутрішньої і зовнішньої трудової міграції, запропоновані авторські шляхи вирішення даної проблеми шляхом впровадження комплексної моделі регулювання міграційних потоків, як на рівні регіону, так і держави в цілому. Методи запобігання зростанню негативного балансу трудової міграції населення включають елементи державної політики і можливі дії з боку приватних і громадських організацій, інститутів і об'єднань спрямовані на оздоровлення ринку праці, поліпшення умов життєдіяльності, створення гнучкої системи перенавчання і переорієнтації персоналу, розвиток регіональних механізмів регулювання зайнятості населення. Донецький регіон володіє достатньо високим виробничим потенціалом, який в мирних умовах можна буде використати для відродження економіко-виробничої сфери, розвитку інфраструктури та невиробничого сектору економіки. Розглянуті питання трудової міграції не лише дозволяють зробити аналіз актуальних трендів розвитку ринку праці в Донецькому регіоні, але й акцентувати увагу на майбутніх проблемах, пов'язаних із поверненням трудових мігрантів та забезпечення обсягів попиту та пропозиції на регіональному ринку у відповідності до вимог часу.

Ключові слова: трудова міграція, ринок праці, заробітна плата, внутрішні та зовнішні міграційні потоки.

ТЕНДЕНЦИИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РЫНКЕ ТРУДА ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены тенденции развития процессов трудовой миграции населения Донецкой области, обоснованы предпосылки усиления данных процессов в последние годы и проанализированы возможные последствия для регионального рынка занятости в будущем. Миграционные процессы в обычных условиях являются естественным социально-демографическим явлением в региональном масштабе, которое балансируется внутренними изменениями в экономике и смежных сферах жизнедеятельности. Однако, в условиях кризисного изменения внутреннего демографического баланса в регионе, трудовая миграция населения, имеющая аномальную динамику, может привести к серьезным деструктивным последствиям как экономического, так и социального характера. Актуальность данной работы заключается в формировании теоретической и практической точки зрения в вопросах урегулирования негативных последствий интенсификации трудовой миграционной активности в Донецком регионе, определении ключевых направлений преодоления сложившейся кризисной ситуации. Определено, что на интенсивность и характер миграционных потоков в Донецкой области оказывает влияние целый ряд различных по своей природе факторов внутренней и внешней среды. На основе приведенных статистических данных выделены ключевые тенденции развития внутренней и внешней трудовой миграции, предложены авторские пути решения данной проблемы путем внедрения комплексной модели регулирования миграционных потоков, как на уровне региона, так и государства в целом. Методы предотвращения роста отрицательного баланса трудовой миграции населения включают элементы государственной политики и возможные действия со стороны частных и общественных организаций, институтов и объединений направленные на оздоровление рынка труда, улучшение условий жизнедеятельности, создание гибкой системы переобучения и переориентации персонала, развитие региональных механизмов регулирования занятости населения.

Ключевые слова: трудовая миграция, рынок труда, заработная плата, внутренние и внешние миграционные потоки.

Петровська О. М.

*кандидат політичних наук,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Одеського національного економічного університету*

Petrovska Oksana

*Candidate of Political Sciences,
Docent of the Human Resource Management
and Labor Economics Department at
Odessa National Economic University*

ОЦІНКА ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Анотація. У статті розкрито сутність поняття «людський потенціал» як феномену в економічному та суспільному розвитку. Представлено різні інструменти для вимірювання розвитку людського потенціалу. Проведено дослідження різних методологічних підходів до оцінки розвитку людського капіталу. Запропоновано використання відносних показників для об'єктивної оцінки стану та тенденцій розвитку людського потенціалу в регіонах незалежно від їхнього територіального розміщення, структури господарства та чисельності населення. Проаналізовано стан людського потенціалу Одеського регіону за демографічними, освітніми, інтелектуальними, медичними, трудовими, економічними компонентами. На основі проведеного аналізу наведено перспективи розвитку людського потенціалу Одеського регіону та шляхи його подальшого вдосконалення.

Ключові слова: людський потенціал, Одеський регіон, розвиток та оцінка людського потенціалу, людський капітал.

Вступ та постановка проблеми. В Україні розвиток людського потенціалу стає все більш стратегічним напрямом державного управління. Важлива роль у формуванні умов для розвитку людського потенціалу належить регіонам. У зв'язку із цим актуальності набувають проблеми дослідження кількісних, якісних і структурних характеристик потенціалу, а також їх відповідності стратегічним цілям розвитку регіональних соціально-економічних систем. Але, незважаючи на певні здобутки у цій сфері, стан розвитку людського потенціалу вкрай незадовільний. Кількісний склад його різко зменшується, умови та можливості до забезпечення його розвитку не формуються відповідно до потреб суспільного прогресу, а система державного управління не включає розвиток людського потенціалу в коло стратегічних пріоритетів держави та її регіонів, відповідно, не розвинені механізми соціальної відповідальності, відсутня мотивація управлінців до зміни ситуації у цій сфері. Вирішення вищенаведених проблем передбачає розроблення методичних підходів до оцінки стану, напрямів та ефективності використання людського потенціалу в контексті регіональних пріоритетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання щодо оцінки людського потенціалу представлені в працях багатьох зарубіжних та вітчизняних учених: П. Марздена, М. та Дж. МакКефрі, А. Сена, М. Уль-Хака, Ф. Кене, У. Петті, К. Гріффіна, Т. Шульца, Г. Беккера, Е. Денісона, Дж. Кендрика, Дж. Коулмана, М.В. Семикіної, А.Д. Федунця, О.А. Грішнєвої, Л.Б. Мартинової, Є.М. Лібанової та ін.

Незважаючи на значну кількість підходів до визначення та оцінки людського потенціалу, сьогодні концепція людського потенціалу поки не має чітких науково обґрунтованих інструментів. Таким чином, проблема визначення та отримання достовірної оцінки людського потенціалу залишається невирешеною.

Метою даної роботи є аналіз сучасних тенденцій та підходів до оцінки людського потенціалу, на основі проведеного аналізу визначення шляхів розвитку людського потенціалу Одеського регіону.

Результати дослідження. Термін «людський потенціал» увійшов у наукову термінологію разом із концеп-

цією людського розвитку на початку 90-х років ХХ ст. Ця категорія охоплює такі риси людини, як потреби, інтереси, рівень життя, рівень здоров'я, загальні та професійні знання, кваліфікацію, мотивацію діяльності, відношення до праці, ініціативність та підприємливість, способи поведінки.

Людський потенціал є найбільш загальним терміном, що характеризує інтелектуальний ресурс суспільства. Він стосується всіх верств населення, спроможних до економічно активної діяльності, й охоплює такі аспекти, як можливості розвитку людського потенціалу, економічної і соціальної діяльності, соціальної взаємодії і взаєморозуміння. Людський розвиток має вирішальний вплив на економічний розвиток держави, а для вимірювання якості людського потенціалу у світовій практиці застосовується Індекс людського розвитку (ІЛР).

Індекс людського розвитку – це зведений показник розвитку людського потенціалу, який характеризує середній рівень досягнень даної країни за двома найважливішими аспектами розвитку людського потенціалу: тривалістю життя та освітою.

Щорічно програма розвитку ООН публікує доклади про розвиток людини, де містяться перелік 177 держав, різні показники їхнього розвитку, індекси людського потенціалу та рейтинги країн. До таких показників належать: очікувана тривалість життя при народженні; рівень грамотності дорослого населення; ВВП на душу населення; коефіцієнт дитячої смертності; зареєстрований рівень материнської смертності; витрати на освіту; середньорічне відхилення індексу споживчих цін; рівень економічної активності жінок; зайнятість населення за галузями економіки; індекс бідності населення; витрати на охорону здоров'я [1].

Країни – члени ООН, для яких щорічно розраховується індекс розвитку людського потенціалу, поділяють на три групи:

1. країни з високим рівнем людського розвитку (ІЛР > 0,800);
2. із середнім (0,500 < ІЛР < 0,799);
3. із низьким (ІЛР < 0,499).

У цілому можна запропонувати таку систему показників оцінки людського капіталу підприємства, які можуть бути використані як вихідні дані для оцінки людського капіталу підприємства: показники кількісних й якісних характеристик персоналу; показники вкладень у людський капітал.

Узагальненим підходом до оцінки людського потенціалу вважається методика, що використовується ООН для визначення індексу людського розвитку. Основними індикаторами для розрахунку індексу людського потенціалу виступають [2]: очікувана тривалість життя при народженні; писемність дорослого населення та валове охоплення всіма видами навчання; величина ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності. Кожен із наведених індикаторів є агрегованим і складається з визначеного переліку показників.

У представленій роботі пропонується використовувати відносні показники, що дадуть змогу об'єктивно оцінити стан та тенденції розвитку людського потенціалу в регіонах незалежно від їхнього територіального розміщення, структури господарства та чисельності населення.

Фаза реалізації людського потенціалу охоплює широке коло показників, які в сукупності характеризують стан ринку праці, ефективність використання трудових ресурсів та людського потенціалу та їхній вплив на економічний розвиток регіону. Формалізовані показники оцінки реалізації людського потенціалу регіону нами об'єднано у три групи: *трудова компонента*, що характеризує стан та кон'юнктуру ринку праці; *економічна компонента* спрямована на обчислення економічного ефекту від використання робочої сили та її вплив на економіку регіону; *ринкова компонента*, що визначає потенційні здатності споживчого потенціалу населення.

Характеризуючи людський потенціал області, слід зазначити, що Одещина є приморським та прикордонним регіоном України, який розташований на перетині найважливіших міжнародних шляхів і має при цьому найбільшу серед областей України територію (33,4 тис. кв. км) [6].

Населення: чисельність, склад. Аналіз демографічної ситуації в Одеській області за 2012–2017 рр. свідчить

про існування негативних тенденцій, зокрема скорочення чисельності наявного населення. В області середня очікувана тривалість життя при народженні протягом 2012–2016 рр. коливалася: у чоловіків – 65,5–66,4 роки, у жінок – 74,5–75,2 роки.

Ринок праці. Для ринку праці Одеської області в 2017 р. стали характерними негативні тенденції попередніх років, а саме: зменшення зайнятості населення віком 15–70 років за методологією Міжнародної організації праці, а також відповідне збільшення безробіття (рис. 1).

Рівень безробіття від економічно активного населення віком 15–70 років у 2014–2017 рр. у цілому збільшився з 6,5% у 2015 р. до 7,1% у 2017 р., проте він стабільно менший за середній показник по Україні (рис. 2).

Доходи населення. Рівень життя населення в регіоні можна оцінювати за таким показником, як середньомісячна заробітна плата. У січні 2018 р. розмір середньої номінальної заробітної плати штатних працівників підприємств, установ, організацій (із кількістю працюючих 10 осіб і більше) становив 7 228 грн. і порівняно з відповідним періодом 2017 р. збільшився на 27,6%.

Наука та освіта. Систему закладів загальної середньої освіти утворюють 860 освітніх навчальних закладів різних типів і форм власності. У 2016/2017 навчальному році цей показник становив 871 заклад, у 2015/2016 н. р. – 884 (табл. 1).

Створення опорних шкіл. Створення опорних шкіл є першим кроком для розвитку сучасної якісної освіти в області. Станом на 2017 р. мережа опорних шкіл налічує 25 шкіл, що становить 100% від запланованого. За рейтинговими показниками Міністерства освіти і науки України щодо створення опорних закладів, Одеська область посідає одне з перших місць в Україні.

Стан оптимізації мережі професійно-технічних навчальних закладів. Професійну підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації учнів та слухачів в Одеській області здійснюють 39 закладів професійної (професійно-технічної освіти) (у 2015, 2016 рр. – 42 заклади ПТО (із них дві філії)). У 2017 р. проведено оптимізацію професійно-технічних навчальних закладів м. Білгород-Дністровський;

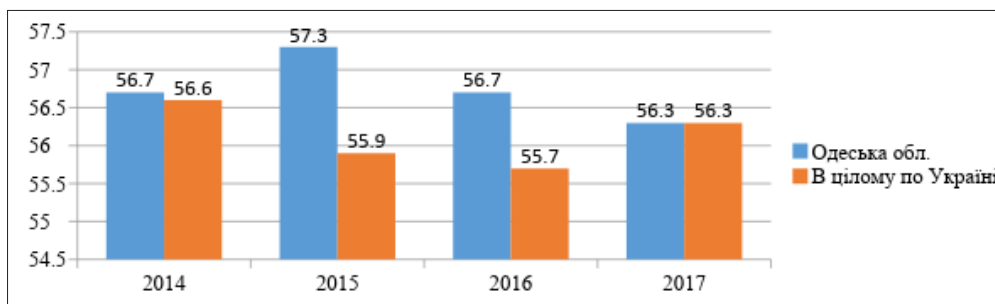


Рис. 1. Рівень зайнятості населення, % від усього населення Одеської області, 2014–2017 рр.

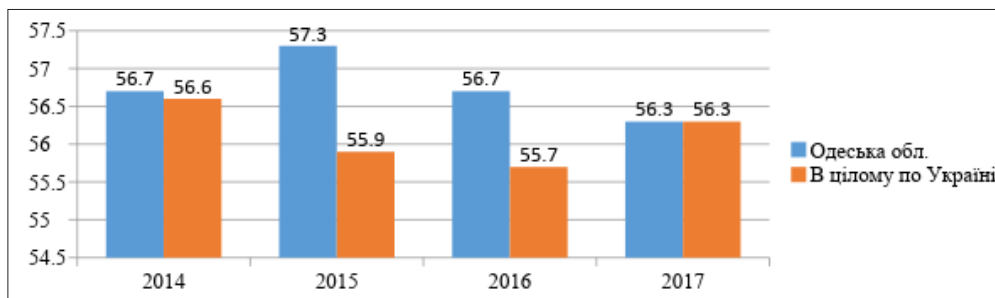


Рис. 2. Рівень безробіття населення, % від усього населення Одеської області, 2014–2017 рр.

Інформація щодо загальноосвітніх навчальних закладів I–III ступенів

Навчальний рік	Кількість загальноосвітніх навчальних закладів I–III ступенів	Кількість загальноосвітніх навчальних закладів I–III ступенів із чисельністю до 100 учнів	% до загальної кількості загальноосвітніх навчальних закладів I–III ступенів
2015-2016	588	80	13,6
2016-2017	581	81	13,9
2017-2018	577	75	13

проведено реорганізацію Іванівської філії ДНЗ «Цебриківський професійний аграрний ліцей» шляхом припинення діяльності; проводиться робота зі створення багатофункціонального Північного центру професійно-технічної освіти.

У 2017 р. кількість випускників професійно-технічних закладів становила 7 906 осіб. Із загальної кількості випускників працевлаштована за професією 7 351 особа, що становить 93%. Окрім того, 319 випускників продовжили навчання у закладах вищої освіти, 35 осіб призвані на військову службу.

Дошкільна освіта. В області постійно здійснюються заходи щодо розвитку мережі закладів дошкільної освіти. Але мережа залишається недосконалою та не забезпечує права всіх дітей на дошкільну освіту. У черзі на влаштування перебуває 8,4 тис. дітей, із них майже 4 тис. у м. Одесі.

Станом на 01.01.2018 мережа закладів дошкільної освіти становить 849 закладів різних типів та форм власності, де здобувають дошкільну освіту 77,8 тис. дітей, що становить 78% дітей віком від 3 до 5(6) років. За останні три роки мережа збільшилася на 14 одиниць.

Культура. У 2017 р. облдержадміністрацією вжито заходів щодо реалізації обласної комплексної програми «Культура Одещини – 2017–2019 роки». Виплачено 10 стипендій творчим працівникам похилого віку, дві стипендії ім. М. Огренича для молодих вокалістів та 10 стипендій ветеранам культосвітньої роботи, чотири обласні музичні премії імені Юрія Кузнецова.

Охорона здоров'я. Протягом останніх трьох років (2015–2017) загальна кількість закладів охорони здоров'я скоротилася і на початок 2018 р. нараховує 168 установ, у тому числі за рахунок місцевих бюджетів утримується 156 закладів. Таке суттєве зменшення кількості медичних установ в області пов'язане з реорганізаційними заходами щодо зміни підпорядкування установ.

Стан здоров'я населення регіону погіршується. За останні п'ять років відбувалося послідовне зростання показників захворюваності серед усього населення області.

На основі проведеного аналізу нами наведено перспективи розвитку людського потенціалу Одеського регіону та шляхи його подальшого вдосконалення.

Зайнятість населення та ринок праці. Основне завдання регіональної політики для розвитку сфери зайнятості – сприяти працевлаштуванню та раціональній суспільно-корисній зайнятості працездатного населення і запобігати масовому безробіттю шляхом здійснення активної політики на ринку праці та надання соціальної та матеріальної підтримки громадянам, що потребують соціального захисту.

Пріоритетні напрями на подальші роки:

- розширення сфери застосування праці та стимулювання зацікавленості роботодавців у створенні нових робочих місць;

- підвищення професійного рівня та конкурентоспроможності економічно активного населення;

- підвищення мобільності робочої сили на ринку праці та вдосконалення регулювання трудової міграції;

- сприяння зайнятості громадян, які потребують соціального захисту і нездатні на рівних умовах конкурувати на ринку праці;

- сприяння зайнятості громадян, які переміщуються з тимчасово окупованої території та районів проведення антитерористичної операції і демобілізованих військовослужбовців учасників антитерористичної операції;

- розширення обсягів професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації за сучасними технологіями на базі Одеського центру професійно-технічної освіти державної служби зайнятості;

- збільшення фінансування організації громадських робіт за рахунок коштів місцевих бюджетів до обсягів фінансування з Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття.

Доходи населення. Основними пріоритетними напрямками розвитку області у 2018 р., як і в минулі роки, буде підвищення середньомісячної заробітної плати в області до загальноукраїнського рівня та погашення заборгованості із заробітної плати.

Соціальне забезпечення. Основним пріоритетним напрямком буде забезпечення гарантованого рівня та якості життя, соціального захисту малозабезпечених, пільгових верств населення, учасників антитерористичної операції та внутрішньо переміщених осіб.

Очікувані результати:

- своєчасне надання цільової адресної допомоги малозабезпеченим верствам населення та сім'ям, які опинилися у скрутних життєвих обставинах;

- своєчасне надання одноразової додаткової адресної матеріальної допомоги багатодітним сім'ям, які виховують п'ять і більше неповнолітніх дітей (у віці до 16 років);

- своєчасне надання щоквартальної підтримки сім'ям, які виховують дітей із розумовою відсталістю;

- своєчасне надання матеріальної допомоги на оздоровлення в санаторіях Одещини осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи I та II категорій, ветеранів війни, інвалідів загального захворювання, дітей-інвалідів та інвалідів з дитинства у супроводі одного з батьків (за необхідності);

- забезпечення житлом осіб, які перемістилися з тимчасово окупованих територій та районів проведення антитерористичної операції на Сході України.

Охорона здоров'я. Пріоритетні напрями на подальші роки:

- виконати вимоги до реформування первинної медичної допомоги шляхом упровадження моделі національного медичного страхування;

- продовжити подальше вдосконалення роботи єдиної системи екстреної медичної допомоги, укомплектування спеціалістами бригад ШМД відповідно до встановлених нормативів, забезпечення їх матеріально-технічним оснащенням.

Освіта. Основними завданнями області на наступні роки є формування доступної та якісної системи регіональної освіти і виховання, що відповідає вимогам суспільства та динамічно розвивається, її інтеграція в

європейський і світовий освітній простір, підвищення компетентності та кваліфікації педагогічних кадрів.

Пріоритетні напрями на наступний рік:

– ліквідація відмінності рівня освіти в містах та сільській місцевості;

– надання освітніх послуг дітям з особливими освітніми потребами;

– оновлення сучасною комп'ютерною технікою класів та предметних кабінетів;

– удосконалення навчально-методичного та ресурсного забезпечення вивчення мов національних меншин, поповнення бібліотечних фондів навчальних закладів;

– удосконалення системи безперервного підвищення кваліфікації викладачів;

Підтримка сім'ї, дітей та молоді. У наступному році основні завдання регіональної політики підтримки сім'ї, дітей та молоді орієнтовані на здійснення комплексних заходів щодо формування ціннісної орієнтації населення на сімейний спосіб життя, відродження національних традицій багатодітності, на всебічну підтримку і розвиток сімей із дітьми, протидію асоціальним проявам у функціонуванні сім'ї та в молодіжному середовищі, сприяння соціальному становленню молоді.

Пріоритетні напрями на наступний рік:

– здійснення заходів, спрямованих на відродження національно-патріотичного виховання, утвердження громадянської свідомості й активної життєвої позиції молоді;

– популяризація здорового і безпечного способу життя та культури здоров'я;

– здійснення заходів, спрямованих на працевлаштування молоді;

– запобігання сирітству, жорстокому поводженню з дітьми, насильству в сім'ї стосовно дітей;

Культура. У 2018 р. основною метою управління культури, національностей, релігій та охорони об'єктів культурної спадщини обласної державної адміністрації буде підвищення ролі культури в побудові демократичного громадянського суспільства, зміцнення та примноження культурного потенціалу регіону, створення сучасних закладів культури, сприяння інтеграції регіону в світовий культурний та інформаційний простір.

Висновки. Поняття «людський потенціал» усе частіше використовується в сучасних вітчизняних і зарубіжних наукових публікаціях. Воно більш глибоко, ніж поняття «людські ресурси», дає змогу характеризувати соціально-економічні, культурні, екологічні та інші аспекти умов життя людини. Але разом із тим існуючі підходи до визначення змісту поняття «людський потенціал» звужують його смислове навантаження. У наведеній статті зазначено, що нині існують різні методи оцінки людського потенціалу, запропоновані як вітчизняними, так і зарубіжними вченими.

На основі проведеного аналізу сучасного стану людського потенціалу Одеського регіону можна зробити висновок, що однією з головних проблем є проблема зайнятості населення та стан ринку праці. Виходячи із цього, основними завданнями регіональної політики для розвитку сфери зайнятості можна вважати сприяння працевлаштуванню та раціональній суспільно-корисній зайнятості працездатного населення і запобігання масовому безробіттю шляхом здійснення активної політики на ринку праці та надання соціальної та матеріальної підтримки громадянам, що потребують соціального захисту.

Список використаних джерел:

1. Прушківська Е. Походження, сутність та розвиток людського капіталу в умовах сучасних ринкових перетворень. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 1(79). С. 196–201.
2. Human development report 2016. Human Development Reports : веб-сайт. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf (дата звернення: 19.07.2018).
3. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків : колективна науково-аналітична монографія / за ред. Е.М. Лібанової ; Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України ; Держстат України. Київ, 2010. 496 с.
4. Marsden P., Caffrey M., McCaffery J. Human Resources Management Assessment Approach. CapacityPlus IntraHealth International : web-site. URL: <https://www.intrahealth.org/sites/ihweb/files/files/media/humanresourcesmanagementassessmentapproach/hrmassessmentapproach.pdf> (дата звернення: 05.08.2018).
5. Мартинова Л.Б. Сутнісна характеристика людського потенціалу. *Оцінка людського потенціалу: регіональний аналіз і прогноз* : монографія / за наук. ред. д.е.н., проф. В.М. Нижника. Хмельницький, 2015. С. 143–145.
6. Офіційний сайт Одеської обласної державної адміністрації. URL: <https://oda.odessa.gov.ua/> (дата звернення: 13.07.2018).
7. Головне управління статистики в Одеській області. URL: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.07.2018).
8. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Одеської області на 2018 рік. *Офіційний сайт Одеської обласної державної адміністрації*. URL: <https://oda.odessa.gov.ua/statics/pages/files/5a81b1d23efcd.pdf> (дата звернення: 10.08.2018).

ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОДЕССКОГО РЕГИОНА

Аннотация. В статье раскрыта сущность понятия «человеческий потенциал» как феномена в экономическом и общественном развитии. Представлены различные инструменты для измерения развития человеческого потенциала (Индекс человеческого развития и Индекс человеческого потенциала). Проведено исследование различных методологических подходов к оценке развития человеческого капитала. Предложено использование относительных показателей для объективной оценки состояния и тенденций развития человеческого потенциала в регионах независимо от их территориального размещения, структуры хозяйства и численности населения. Проанализировано состояние человеческого потенциала Одесского региона по демографическим, образовательным, интеллектуальным, медицинским, трудовым, экономическим компонентам. На основе проведенного анализа приведены перспективы развития человеческого потенциала Одесского региона и пути его дальнейшего совершенствования.

Ключевые слова: человеческий потенциал, Одесский регион, развитие и оценка человеческого потенциала, человеческий капитал.

EVALUATION OF THE HUMAN POTENTIAL OF THE ODESSA REGION

Summary. The analysis of the human potential current trends and approaches to the assessment of human potential, the disclosure of the essence of human potential. Today, the state of development of human potential is extremely unsatisfactory. Its quantity decreases sharply, the conditions and possibilities to ensure its development are not formed in accordance with the needs of social progress, and the system of public administration does not include the development of human potential in the range of strategic priorities of the state and its regions, and accordingly there are no developed mechanisms of social responsibility, there is no motivation managers to change the situation in this area. The solution of the above-mentioned problems involves the development of methodological approaches to assessing the state, trends and effectiveness of human potential use in the context of regional priorities. The author presents various tools for measuring human development (the Human Development Index and the Human Potential Index). The article explores various methodological approaches for assessing the development of human capital. The use of relative indicators is proposed with the objective of an objective assessment of the state and trends in the development of human potential in the regions, regardless of their territorial location, economic structure and population. The article analyzes the state of the human potential of the Odessa region in terms of the following components: demographic, educational, intellectual, medical, labor, and economic. The development of human potential is becoming more and more a strategic direction of public administration in Ukraine. An important role in shaping the conditions for the development of human potential belongs to the regions. In connection with this actuality acquire the problems of research quantitative, qualitative and structural characteristics of the potential, as well as their compliance with the strategic goals of the development of regional socio-economic systems. On the basis of the analysis, prospects for the development of the human potential of the Odessa region and ways for its further improvement are given.

Key words: human potential, Odessa region, development and evaluation of human potential, human capital.

УДК 332.3:502.175

Потравка Л. О.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри публічного управління та адміністрування
Херсонського державного аграрного університету*

Дудяк Н. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри землеустрою, геодезії та кадастру
Херсонського державного аграрного університету*

Строганов О. О.

*аспірант
Херсонського державного аграрного університету*

Potravka Larisa

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Public Management and Administration,
Kherson State Agricultural University*

Dudiak Natalya

*PhD (Economics), Associate Professor, Head of Department of
Land Management, Geodesy and Cadastre
Kherson State Agricultural University*

Strohanov Oleksandr

*Postgraduate Student
Kherson State Agricultural University*

УМОВИ РОЗБУДОВИ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Анотація. Установлено, що систему земельних відносин в Україні спрямовано на отримання максимального економічного ефекту. Досвід передових країн світу свідчить про першочерговість принципу сталості землекористування. Доведено екстенсивну форму землекористування в Україні та високий рівень антропогенного навантаження на земельні ресурси, що підтверджено зниженням родючості ґрунтів. Визначено стале землекористування основою розбудови земельних відносин в Україні. Визначено першочерговість екологічного спрямування трансформаційних процесів економічної системи України. Встановлено відсутність рівності умов господарювання підприємств різних за обсягом землекористування. Визначено необхідність екологічного контролю над використанням земельних ресурсів підприємствами різних форм власності. Доведено необхідність правового, організаційного та інституційного забезпечення сталої системи земельних відносин.

Ключові слова: економічне зростання, земельні ресурси, сталий розвиток, земельні відносини, синергетична парадигма, стала модель землекористування.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний етап розвитку України характеризується потребою переходу економічної системи на засади сталості. У цьому контексті актуалізується необхідність розроблення цілісної програми соціо-еколого-економічного розвитку земельних відносин, потребує завершення земельна реформа, необхідності набуває вдосконалення механізмів функціонування кредитно-фінансової системи для реалізації завдань земельної політики. Окрім того, потребує зусиль створення соціальних умов для можливостей володіння та розпорядження земельними ресурсами, формування у суспільстві екологічної політики у напрямі охорони та відтворення земель. Вирішення цих важливих проблем потребує, передусім, нової системи мислення та сприйняття системності економічного зростання у вигляді подання природокористування, економічної ефективності, соціального ефекту та національної безпеки на засадах сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зокрема, проблеми екологізації економіки та сталого природокористування в частині формування земельних відносин наведено у дослідженнях І. Александрова, Б. Буркинського, О. Веклич, З. Герасимчук, О. Громової, Н. Ковальнової, А. Крисак, Р. Крижанівського, Л. Купінець, Ш. Іббатуліна, Є. Мішеніна, О. Рубеля, О. Садченко, М. Хвесика, Н. Хумарової, Л. Черчик, А. Шворака та ін. Але визначенню та аналізу умов розбудови земельних відносин у контексті сталого розвитку приділено недостатньо уваги, що зумовило напрям дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основні зусилля розбудови земельних відносин в Україні було спрямовано на отримання максимального економічного ефекту від використання земельних ресурсів для задоволення потреб населення та господарського сектору. Але практика розвинутих країн доводить першочерговість дотримання принципів сталого розвитку, зокрема збереження природних ресурсів для майбутніх поколінь, що спонукає до визначення існування земельних відносин із метою розбудови їхніх сталих форм.

Метою даної роботи є визначення умов розбудови земельних відносин у контексті сталого розвитку.

Результати дослідження. Для визначення умов переходу функціонування економічної системи України на засади сталого розвитку варто звернути увагу на вагомі

здобутки науковців у частині теорії економічного зростання, що дає змогу визначити їх ідеологічне, інституційне та економічне підґрунтя.

У цьому контексті особливої актуальності набули дослідження лауреатів Нобелівського премії С. Кузнеця [1], Р. Солоу [2], М. Алле [3], Д. Норта [4]. Великого значення у формуванні теорії економічного зростання набувають теоретичні та практичні здобутки Р. Солоу, який уважав, що темпи економічного зростання в довготривалому періоді не залежать від темпів зростання вкладень у капітал [2]. На його думку, передумовою економічного зростання є технологічний розвиток. На увагу заслуговують дослідження М. Алле, прихильника вільної торгівлі та конкуренції, які, на його думку, є основними передумовами економічного зростання [3].

Д. Норт започаткував основи інституційного підходу до вирішення проблем економічного зростання, визначивши головну роль організаційних чинників [4]. У межах дослідження вибраної тематики слід звернути увагу на роботи С. Кузнеця, яким економічне зростання сприймається як «довгострокове збільшення можливостей господарства забезпечувати різноманітні потреби населення за допомогою більш ефективних технологій і відповідних їм інституційних та ідеологічних змін» [1].

Особливо привертають увагу виокремлені дослідником шість основних характеристик економічного зростання, які властиві майже всім розвинутим країнам (рис. 1): 1) зростання доходу на одну особу; 2) значний приріст продуктивності використаних у процесі виробництва чинників (продуктивність праці); 3) прискорений темп структурної трансформації економіки; 4) ефективна соціальна та ідеологічна перебудова суспільства; 5) спроможність розвинутих країн розширювати міжнародні зв'язки і знаходити нові джерела сировинних ресурсів; 6) впливовість результатів економічного зростання на одну третину населення світу.

Визначені С. Кузнецом характеристики економічного зростання відображають кількісні показники розвитку господарства країни; третя та четверта – характеризують якісний бік загального розвитку та виражаються процесом структурної трансформації; п'ята та шоста – визначають міжнародні масштаби самого зростання. Аналізуючи здобутки С. Кузнеця, можна зробити висновок, що економічний розвиток можна представити у вигляді про-

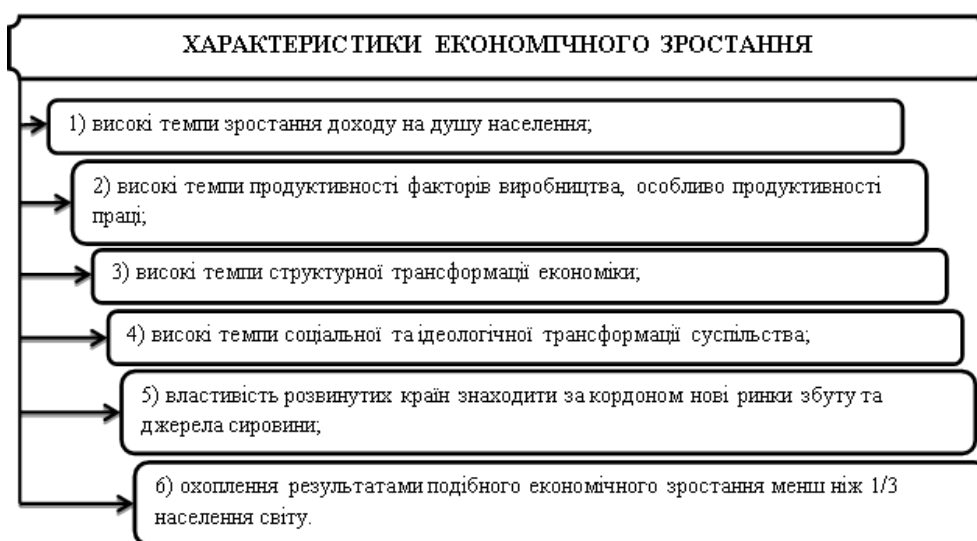


Рис. 1. Характеристики економічного зростання (за С. Кузнецом)

цесу економічного зростання, що здійснюється за рахунок структурних зрушень в економіці, результатом яких є поліпшення умов і якості життя населення та позиціонування країни на міжнародній арені.

Таким чином, економіка розвитку передбачає ефективне використання дефіцитних виробничих ресурсів, забезпечення їхнього сталого розвитку та вдосконалення економічних, соціальних, політичних та інституціональних механізмів, необхідних для забезпечення в історично обґрунтовані строки суттєвого поліпшення умов життя населення слаборозвинутих країн світу [7]. Економіка розвитку більшою мірою, ніж традиційна, неокласична та політична економіка, вивчає економічні, культурні та політичні умови, які необхідні для здійснення соціально-економічної трансформації (рис. 2).

У цьому контексті вирішального значення набуває вибір траєкторії соціально-економічного розвитку та визначення моделі дієвої економічної системи, що має здійснюватися на засадах нової ідеологічної доктрини сталого розвитку, яка була затверджена в 1992 р. на Всесвітній конференції ООН у Ріо-де-Жанейро (Бразилія). Визначена світовою спільнотою мета сталого розвитку передбачає «задоволення потреб сьогодення без загрози інтересам майбутніх поколінь», що свідчить про появу нової парадигми суспільного розвитку – розвитку людини [5, с. 15]. Відповідно до цілей сталого розвитку, задекларованих Генеральною Асамблеєю ООН на Саміті з прийняття Цілей сталого розвитку 25 вересня 2015 р., визначено стратегічні імперативи регулювання земельних відносин із метою забезпечення їх збалансованості, що необхідно спрямувати на упередження негативних наслідків антропогенного впливу діяльності людей на земельні ресурси шляхом удосконалення механізмів регулювання земельних відносин [6; 7].

Одержаний результат свідчить, що збільшення залученої праці у сільське господарство на 1% призведе до зростання обсягу валового випуску продукції на 0,11%, а залучення 1% капітальних вкладень здатне збільшити обсяги виробництва на 1,77%. Варто зазначити, що розширення земельної площі для використання у сільськогосподарському господарстві негативно впливає на обсяги виробництва, зокрема використання додаткового 1% землі зменшить обсяги виробництва на 0,89% з одиниці площі. Отримані результати свідчать, що підвищення рівня ефективності виробництва можливе за умови автоматизації і механізації праці за одночасного скорочення площі землекористування. Для аналізу галузі сільського господарства використано виробничу функцію Кобба-Дугласа:

$$\frac{Y}{L} = c_0 \cdot \left(\frac{Z}{L}\right)^{\alpha_1} \cdot \left(\frac{K}{L}\right)^{\alpha_2} \quad (1)$$

Результати обчислень параметрів свідчать про такий результат:

$$\ln \frac{Y}{L} = 3,71 - 0,85 \cdot \ln \left(\frac{Z}{L}\right) + 1,74 \cdot \ln \left(\frac{K}{L}\right) \quad (2)$$

З рівняння (2) слідує, що:

- збільшення на 1% земельної площі на працівника зумовлює спад продуктивності в середньому на 0,85%;
- зростання на 1% фондоозброєності сприяє збільшенню продуктивності в середньому на 1,74%.

Виробнича функція сільського господарства має спадний ефект масштабу: $m = -0,85 + 1,74 = 0,89 < 1$, тобто за умови подальшого пропорційного збільшення земельної площі і капіталу на одного працівника валовий випуск зростатиме, але у меншій пропорції. Гранична продуктивність земельної площі на працівника – від’ємна, а тому потребує скорочення, тоді як гранична продуктивність фондоозброєності в сільському господарстві – додатна, а тому потребує збільшення обсягів капіталовкладень. Визначені результати віддзеркалюють екстенсивний тип розвитку сільського господарства як основної частини аграрного сектору економіки України, що призводить не лише до зниження рівня економічного ефекту, а й до погіршення екологічного стану земельних ресурсів [6].

За даними С.А. Балюка [8], щорічно ґрунти втрачають 400–500 кг органіки з гектара, які практично не відновлюються. В Україні використовують переважно мінеральні добрива. Якщо раніше тваринництво давало їх 270 млн. т щорічно, то сьогодні – тільки 20 млн. За останні 100 років уміст гумусу в чорноземах зменшився з 13–14% до 3–5%, а за останні 20 років у середньому по Україні зменшився на 0,22% в абсолютних величинах, із 3,36 до 3,14%. Це значне відхилення, оскільки для його збільшення в ґрунті на 0,1% у природних умовах необхідно 25–30 років.

У результаті нейропрогнозування, проведеного В.І. Пичурою [11], встановлено, що в ґрунтах сухостепової зони під час використання існуючих агротехнологій прогнозується процес поступової дегуміфікації, зокрема на богарних землях – на 0,01 %/рік, на зрошуваних – на 0,03 %/рік, та скорочення площ земель, що характеризуються середнім і підвищеним умістом гумусу. Таким чином, підтверджується актуальність проблеми збереження і підвищення вмісту гумусу в ґрунтах. Варто зазначити, що баланс гумусу суттєво залежить від структури посівних площ, оскільки різні види рослин неоднаково впливають на поповнення запасів гумусу. У польових сівозмінах коефіцієнт гуміфікації органічних решток коливається в межах від 0,10–0,13 (цукрові буряки, соняшник) до 0,23–0,25 (горох, вика, соя, люцерна, еспарцет). Отже, мінімальні показники мають рослинні рештки



Рис. 2. Механізм функціонування економіки розвитку

просапних культур, максимальні – зернобобових культур і багаторічних трав. Зернові культури займають проміжне положення (0,13–0,20) [10].

У цьому контексті актуалізується питання розроблення системи критеріїв раціонального використання земель та методики їх визначення. Початок дослідження цієї проблеми потребує першочерговості розгляду юридичних неузгоджень, зокрема відповідно до Земельного кодексу України (ст. ст. 91, 96) [11] та Закону України «Про оренду землі» (ст. 22) [12], до обов'язків власників земельних ділянок, землекористувачів та орендарів не включено обов'язковості раціонального використання земельних ділянок, а лише зазначено про необхідність їх цільового використання. Але поняття раціонального використання є ширшим, оскільки у Законі України «Про охорону навколишнього природного середовища» (ст. 12) до обов'язків громадян віднесено раціональне використання природних ресурсів.

Вирішення проблем раціонального землекористування потребує зосередження зусиль на сприйнятті земельних ресурсів як складової частини екосистеми, яка являє собою природний комплекс живих організмів та середовища їх існування, пов'язаних між собою обміном речовин і енергією. За такого підходу актуальності набуває концепція сталого землекористування, яка передбачає формування системи відносин шляхом оптимізації економічного зростання, якості земельних ресурсів та матеріальних і духовних потреб населення.

Стале землекористування має ґрунтуватися на системному підході з позиції сприйняття єдності соціальних, економічних та екологічних принципів. У цьому контексті ефективність використання землі має визначатися комплексом показників у відповідності до принципів, наприклад: економічні показники – землевіддача; соціальні – кількість працівників на 1 000 га; екологічні – вміст гумусу в орному шарі ґрунту. Такий підхід формує тривимірну систему землекористування, але вибір сталого землекористування, орієнтованого на баланс охорони, збереження і розвитку землекористування за принципом сталості розвитку суспільства, потребує використання синергетичної парадигми у її формуванні.

Таким чином, проведені дослідження доводять необхідність синергетичної моделі землекористування на засадах сталого розвитку, яка в умовах посилення впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на аграрний сектор має базуватися на принципах самоорганізації та компліментарності, що має на меті збереження земельних ресурсів для майбутніх поколінь. Базові положення синергетичного підходу надають можливості встановлення впливу непередбачуваних або невизначених чинників на ефективність землекористування, а використання методології синергетичного підходу в частині теорії динамічної нерівноваги, теорії катастроф та детермінованого хаосу, що особливо важливо в умовах нестійкості економічного середовища, дає змогу побудувати сталу модель землекористування.

Слід зазначити, що нестійкість економічного середовища підтверджується зміною структури земельного фонду за його цільовим призначенням і за видами власності (збільшилася площа земель приватної форми). Але процес перебудови земельних відносин характеризується гальмуванням ефективності землекористування та відсутністю інституційного забезпечення, частковістю науково обґрунтованих норм господарювання. Головною небезпекою є посилення екологічної незбалансованості земельного фонду, що спричинено низькою культурою землекористування. Однією з причин даної ситуації є відсутність екологічного контролю над станом земельних ресурсів, який можливий за умов формування приватної власності на них. Практичний досвід передових країн світу свідчить про першочергову необхідність запровадження механізму реалізації орендних відносин з оптимальним урахуванням інтересів власників та орендарів, місцевих громад.

Відсутність рівних умов землекористування для різних організаційно-правових форм господарювання створює напругу у ринковому середовищі, що формує нові умови конкурентної боротьби між нерівними за умовами та можливостями формами підприємств. Малі форми підприємництва та потужні аграрні підприємства не можуть уважатися конкурентами, але недосконалість інституційного середовища сприяє саме таким проявам відносин, які суперечать природі ринкової економіки. За таких умов в обох груп підприємств відсутні стимули для раціонального землекористування, сільськогосподарські землі сприймаються лише як фактор отримання максимального прибутку, а сприйняття їх як складника довкілля та умови життєдіяльності – відсутні.

Висновки. Розбудова земельних відносин має розпочинатися з включення земельних активів до статутних фондів сільськогосподарських підприємств, що дасть змогу здійснювати екологічний контроль над процесом землекористування на підставі обов'язкової екологічної паспортизації земель сільськогосподарського призначення. У цьому контексті першочерговим завданням є впровадження екологічного моніторингу та контролю, спрямованих на використання орендарями екологічно безпечних агротехнологій із необхідністю відтворення родючості ґрунтів.

Отже, необхідно створити сучасний комплекс правових, організаційних, управлінських, науково-технічних заходів для забезпечення сталого землекористування, що дасть змогу не тільки ефективно використовувати земельні ресурси, а й забезпечити збереження їхніх якісних характеристик в умовах збільшення антропогенного впливу. Практичні пропозиції екологізації землекористування потребують спрямування на активізацію внутрішніх відновлювальних ресурсів землі. Потребує розроблення моделі сталого землекористування синергетичного типу, яка має базуватися на системі земельних відносин, які сформувалися в умовах посилення трансформаційних перетворень аграрного сектору економіки.

Список використаних джерел:

1. Kuznets Sergey. Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread. *New Heaven*, 1966. P. 209–312.
2. Solow Robert Merton. A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economic*. 1956. P. 65–94.
3. Алле Морис. Экономика как наука. Киев : Феникс, 2003. 1008 с.
4. Норт Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко. Москва, 1997. С. 107–112.
5. Мельник Л.Г. Социально-экономический потенциал устойчивого развития : учебник. Сумы : Университетская книга, 2008. 1120 с.
6. Потравка Л.О. Модель трансформацій аграрного сектора України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2016. Вип. 20. С. 40–46.

7. Танклевська Н.С., Потравка Л.О. Оцінка соціально-екологічних наслідків трансформацій аграрного сектора економіки. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2016. Вип. 18. С. 34–38.
8. Балюк С.А. Грунтові ресурси України: стан і заходи їх поліпшення. *Вісник аграрної науки*. 2010. № 6. С. 5–10.
9. Барвінський А.В., Тихенко Р.В. Оцінка і прогноз якості земель : підручник. Київ : Медінформ, 2015. 642 с.
10. Lisetskii Fedor, Pichura Vitalii, Breus Denis. Use of Geoinformation and Neurotechnology to Assess and to Forecast the Humus Content Variations in the Step Soils. *Russian Agricultural Sciences*. 2017. № 2(43). P. 151–155. doi: 10.3103/S1068367417020112
11. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768, у ред. від 04.08.2016. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> (дата звернення: 01.05.2019).
12. Про оренду землі : Закон України від 06.10.1998 № 161, у ред. від 20.12.2015. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/161-14> (дата звернення: 02.05.2019)

УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. Определена система земельных отношений в Украине, которая направлена на достижение максимального экономического эффекта. Опыт ведущих стран мира свидетельствует о первоочередности принципа устойчивого землепользования. Доказано существование экстенсивной формы землепользования в Украине и определен высокий уровень антропогенной нагрузки на земельные ресурсы, что подтверждается снижением плодородия почв. Устойчивое землепользование определено основой развития земельных отношений в Украине. Определена первоочередность экологического направления трансформационных процессов экономической системы Украины. Установлено отсутствие равенства условий хозяйствования различных по площади землепользования предприятий. Определена необходимость экологического контроля над использованием земельных ресурсов предприятиями различных форм собственности. Доказана необходимость правового, организационного и институционального обеспечения устойчивой системы земельных отношений.

Ключевые слова: экономический рост, земельные ресурсы, устойчивое развитие, земельные отношения, синергетическая парадигма, устойчивая модель землепользования.

CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF LAND RELATIONS IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Summary. It is established that the system of land relations in Ukraine is aimed at obtaining the maximum economic effect, which does not fully correspond to the land use system of the developed countries of the world. The principles of sustainable development are the basis of the modern organization of economic systems of Europe in order to preserve natural resources for future generations. The existing system of agrarian production of extensive type in Ukraine shows a high level of anthropogenic load on land resources, which is confirmed by the process of reducing the fertility of soils. In this context, the system of organization of land relations, which should be based on the principles of sustainable land use, needs to be revised. Of primary importance is the legal, organizational, and institutional provision of a sustainable system of land relations. The main danger is the increase of the ecological imbalance of the land fund caused by the low crop of land use. One of the reasons for this situation is the lack of environmental control over the state of land resources, which is possible in the form of private ownership of them. Practical experience of the advanced countries of the world testifies to the urgent need to introduce a mechanism for the implementation of lease relations with optimal consideration of the interests of owners and tenants, local communities. The conducted studies determine the possibility of forming a sustainable land use model in Ukraine, which needs to be formed on the basis of a synergistic paradigm. The necessity of environmental control over the use of land resources by enterprises of various forms of ownership is determined. The use of the synergistic approach involves determining the impact of unpredictable or uncertain factors on the efficiency of land use, and the use of the synergistic approach methodology in terms of the theory of dynamic imbalance, the theory of disasters and deterministic chaos, which is especially important in the conditions of the instability of the economic environment, allows us to determine the priority of the ecological component of the land use system. Choosing a vector of sustainable development is the basis for building a new type of society.

Key words: economic growth, land resources, sustainable development, land relations, synergetic paradigm, sustainable model of land use.

УДК 320.322 (477)

Приходько В. П.
*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*
Єгорова О. О.
*викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*
Пишмінцева М. Д.
*студентка
Ужгородського національного університету*

Prykhodko Volodymyr
*Doctor of Science (Economics), Professor,
Head of the International Economic Relations Department
Uzhhorod National University*
Yehorova Olga
*Lecturer, International Economic Relations Department
Uzhgorod National University*
Pyshmintseva Mariya
*Student
Uzhhorod National University*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Анотація. У роботі розглянуто актуальний стан інвестиційного клімату України, спираючись на низку основних інвестиційних індикаторів та міжнародних індексів. Акцентується увага на тому, що нині інвестиційний клімат України є недостатньо привабливим порівняно з іншими країнами Європи, особливо в умовах гібридної війни з Російською Федерацією, та потребує вдосконалення. Коротко наведено досвід Туреччини у застосуванні деяких інструментів стимулювання та територіального збалансованого залучення інвестицій, таких як зони технологічного розвитку, який варто врахувати під час вироблення національної інвестиційної політики. Запропоновано основні оптимальні шляхи вдосконалення інвестиційного клімату з урахуванням національних інтересів та стратегічних орієнтирів економічного розвитку.

Ключові слова: інвестиції, прями іноземні інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційний клімат, інвестиційна безпека, економічна безпека.

Вступ та постановка проблеми. Залучення інвестицій, головним чином, іноземних, було визначено і декларувалося одним з основних пріоритетів економічної політики України з перших років її незалежності та розбудови відкритої ринкової економіки. На початковому етапі вивчався передовий світовий досвід застосування економічних інструментів стимулювання інвестування, зокрема Китаю, для впровадження найбільш ефективних та оптимальних із них в українських економічних реаліях того часу. Серед них ті інструменти, які містили, головним чином, податкові, організаційні та інфраструктурні стимули, захист прав інвесторів. Але цього виявилось недостатньо. Нині інвестиційний клімат України оцінюється аналітиками та інвесторами як недостатньо сприятливий, зокрема порівняно з іншими країнами Європи. Його поліпшення задля входження України до групи країн – світових лідерів визначено однією зі стратегічних цілей розвитку країни. Для досягнення цього Україна має не тільки запозичувати досвід інших країн, а й запропонувати інвесторам безпрецедентні інструменти стимулювання інвестицій, розроблені з урахуванням національних особливостей, новітніх підходів до забезпечення інвестиційної та економічної безпеки держави. Зазначене зумовлює актуальність статті, присвяченої визначенню оптимальних шляхів удосконалення інвестиційного клімату України на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці оцінки інвестиційного клімату України присвятили праці вітчизняні науковці, зокрема І.М. Крупка,

А.О. Малай, О.В. Носова, К.В. Паливода, Л.А. Підпригора, О.С. Федорчук. Також слід відзначити вагомий внесок у ці дослідження провідних науково-експертних установ різних країн світу і міжнародних організацій, таких як Світовий банк, UNCTAD тощо, але динамічність змін інвестиційного клімату потребує неперервного моніторингу та регулярного дослідження.

Метою даної роботи є визначення оптимальних напрямів удосконалення інвестиційного клімату України з урахуванням національних інтересів та стратегічних орієнтирів економічного розвитку.

Результати дослідження. Під поняттям «інвестиційний клімат» розуміють узагальнену характеристику сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що визначають привабливість держави для інвестування [3].

Країни-лідери за обсягами залучених інвестицій, зокрема іноземних, цілеспрямовано формують привабливий інвестиційний клімат, який би вигідно вирізняв їх з-поміж інших країн світу або хоча б країн відповідного географічного регіону. При цьому акцент робиться не тільки на обсяг інвестицій, а й на їхню якість. Зі світового досвіду останніх десятиліть очевидно, що інвестиції в інновації забезпечують швидкі якісні економічні перетворення в країні, тоді як інвестиції в сировинні галузі (видобуток корисних копалин) можуть призвести до виснаження ресурсів та завдати економічних збитків країні в довгостроковій перспективі. До інших основних ризиків залучення іноземного капіталу за непродуманою

інвестиційної політики держави відносять погіршення екологічної ситуації, формування залежності від іноземних інвесторів, репатріацію прибутків та ін. Тому дедалі частіше проблематика залучення інвестицій розглядається з позиції інвестиційної та економічної безпеки.

Зазначимо, що інвестиційна безпека трактується як стан економічного середовища в державі, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва в країні, сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної та виробничої сфери для зростання ефективності, поглиблення спеціалізації національної економіки на створенні продукції з високою часткою доданої вартості [4, с. 34]. Економічна безпека є більш широким поняттям та розглядається як сукупність умов і чинників, що гарантують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення та вдосконалення [4, с. 20].

Для оцінки інвестиційного клімату країни використовують різні окремі індикатори, головним чином, із системи інвестиційної та економічної безпеки, зокрема обсяг залучених інвестицій (його відношення до чисельності населення, ВВП, території країни) та міжнародні індекси (індекс глобальної конкурентоспроможності, індекс інвестиційної привабливості, індекс легкості ведення бізнесу та ін.).

За даними UNCTAD [5], річні обсяги прямих іноземних інвестицій (ПІІ), залучених в економіку України в період із 1992 по 2017 р., коливаються в діапазоні від 159 млн до майже 11 млрд дол. США. Їхній загальний обсяг становить 82,9 млрд дол. США, а частка України у загальному обсязі ПІІ, залучених країнами Європи, становить лише 0,8%. При цьому за відповідним показником Україна випереджає Словаччину, Білорусь та Молдову, однак поступається Угорщині, Румунії, Польщі та Росії. Водночас якщо провести співвідношення обсягів залучених інвестицій з територією країни, то Словаччина, Угорщина, Румунія, які є територіально меншими за Україну, спрацювали значно краще. У 2017 р. на 1 км² вони залучили 46 430 дол. США, 26 783 дол. США, 21 644 дол. США відповідно, а Україна – лише 3 647 дол. США. Низка інших невеликих країн Європи демонструє ще вищі відповідні показники. Зазначимо, що, враховуючи територіальні розміри, серед країн Європи саме польський інвестиційний результат часто порівнюють з українським для демонстрації успішності інвестиційної політики першої та недосконалості останньої. Важливу роль у забезпеченні інвестиційної привабливості Польщі відіграли спеціальні економічні зони (СЕЗ), за рахунок яких за період 1995–2018 р. було залучено загалом понад 31 млрд дол. США [22] та досягнуто в повітах їх розташування показників кращих за середні по країні, зокрема ВВП на душу

населення, рівень безробіття. Зберегти їхню інвестиційну привабливість та довіру інвесторів удалося завдяки виваженій відповідній політиці уряду Польщі, якому довелося адаптувати умови діяльності суб'єктів господарювання до стандартів ЄС. На відміну від України Польща домоглася збереження на десять років усім суб'єктам СЕЗ (які розпочали свою діяльність до кінця 2000 р.) тих умов, на яких вони розпочали свою діяльність, і надалі продовжує застосовувати цей інструмент. Україна ж у березні 2005 р. одночасно ліквідувала фіскальні пільги для всіх суб'єктів СЕЗ та інших спеціальних режимів економічної діяльності (територій пріоритетного розвитку (ТПР), технологічних парків), чим значно погіршила свій інвестиційний клімат.

Щодо походження залучених в Україну ПІІ, то серед основних країн-лідерів фігурують країни, які класифікуються як офшори, зокрема Кіпр та Нідерланди, та використовуються для «відмивання коштів» шляхом уникнення оподаткування. За оцінками експертів, ПІІ з Кіпру – це гроші, які раніше були виведені з України у цей офшор й повернуті в Україну в статусі ПІІ, що надало їм певні преференційні умови. Так, за даними Державної служби статистики України (методика обліку ПІІ якої відрізняється від UNCTAD) [6], із 1995 р. до 31.12.2018 в економіку України було залучено 32,3 млрд дол. США ПІІ (акціонерного капіталу), головним чином, із Кіпру – 8,9 млрд дол. США, Нідерландів – 7,1 млрд дол. США та Російської Федерації – 1 млрд дол. США (табл. 1). Їхня частка в загальному обсязі ПІІ в Україну становить 53%. Обсяг вихідних прямих інвестицій з України на зазначену дату становив 6,3 млрд дол. США. При цьому 94% із них було спрямовано на Кіпр. Слід відзначити, що в регіональному розрізі понад 90% прямих інвестицій з України до Кіпру надходило з Донецької області, переважна частина яких потім поверталася в неї ж та м. Київ уже як ПІІ. Зазначене офшорне «відмивання» коштів негативно позначається на економічній безпеці країни.

У загальному обсязі інвестицій, які надійшли з Кіпру до інших країн світу в 2017 р., на Україну припадає 37,9%, тоді як із Нідерландів та Росії – лише по 1%.

Останнім часом у зв'язку з агресією та веденням гібридної війни Росією проти України потребує ретельної уваги та аналізу спрямованість та вплив російських інвестицій на стан економічної безпеки держави. Зазначимо, що основними видами економічної діяльності, в які надходять російські інвестиції, є фінансова та страхова діяльність. Частка інвестицій, яка спрямовується саме у цей сектор, із кожним роком зростає. Так, у 2010 р. ця частка становила 62%, а станом на 31.12.2016 – 90%, що зумовлено тим, що Росія докапіталізовує свої банки на території України, такі як «Сбербанк», «БМ банк» та ін. для підтримки їхньої діяльності.

Таблиця 1

ПІІ (акціонерний капітал) в Україну за основними країнами-інвесторами на початок року наростаючим підсумком із початку інвестування, млн дол. США

Країни-інвестори/ Роки	2011	2012	2013	2014	2015*	2016*	2017*	2018*°	2019*°
Загалом, з них:	44806	50333,9	55296,8	53704,0	38356,8	32122,5	31230,3	31606,4	32291,9
Кіпр	10044,9	13355,2	17748,6	17725,6	11971,6	9 894,8	8 785,5	8 932,7	8 879,5
Нідерланди	4683,3	4898	5188,5	9 007,5	6 887,3	6 090,3	6 028,4	6 395,0	7 060,9
Російська Федерація	3403,2	3600,4	3793	3 525,9	1 620,5	343,8	813,6	797,2	1 008,1
Німеччина	7083	7391,8	6120,9	2 908,4	2 110,6	1 604,9	1 564,2	1 682,9	1 668,2
Велика Британія	2287,1	2593,4	2553,6	2 768,2	2 146,2	1 785,2	1 947,0	1 944,4	1 955,9

Умовні позначення: * – дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях; ° – дані наведено станом на 31.12.2018.

Джерело: сформовано авторами на основі [23]

Іншим проблемним аспектом у залученні ПІІ в Україні є дисбаланс в їх розподілі в розрізі регіонів. Виокремився центр інвестиційного тяжіння – м. Київ, частка якого в загальному обсязі залучених ПІІ зросла з 25% станом на 01.01.1995 до 60% станом на 31.12.2017. Практика формування таких інвестиційних центрів притаманна багатьом країнам і є виправданою в умовах їхньої локомотивної ролі для економічного розвитку менш розвинених регіонів. У випадку ж України така концентрація інвестиційних ресурсів призводить до того, що в решті регіонів відчувається інвестиційний дефіцит, відбувається економічний застій, еміграція населення тощо. Наприклад, нині частка залучених ПІІ в інші регіони коливається від 9,75% у Дніпропетровській до 0,11% у Тернопільській областях. При цьому станом на 01.01.2006 на Дніпропетровську область припадало 34% залучених ПІІ в Україні.

В Україні на необхідності збалансованого економічного розвитку регіонів почали акцентувати увагу в кінці 1990-х років. У цей період було запроваджено такі нові для української економіки інструменти, як СЕЗ та ТПР, у рамках яких інвесторам надавалися додаткові фіскальні переваги задля стимулювання інвестування у визначені регіони та види економічної діяльності. Зауважимо, що кожна функціональна одиниця СЕЗ та ТПР мала індивідуальний перелік преференцій, що певною мірою кореспондував із цілями їх створення, економічним розвитком регіонів їх розташування та конкурентними умовами аналогічних інструментів в інших країнах. І такий підхід виявився виправданим. Наприклад, створені СЕЗ і ТПР в Закарпатській області привернули увагу низки транснаціональних компаній, що дало їй змогу на початку 2000-х років швидко потрапити до групи регіонів-лідерів щодо інвестування. У перші роки функціонування СЕЗ Україні вдалося залучити понад 5 млрд дол. США. Однак, як уже зазначалося вище, фіскальне стимулювання інвесторів в СЕЗ і ТПР було ліквідовано через політичні мотиви, що обернулося відтоком інвестицій та погіршенням інвестиційного іміджу України. Інші інструменти, які б мали зменшити регіональні дисбаланси (угоди регіонального розвитку, програми подолання стану депресивності, індустріальні парки та ін., які й нині визначаються як основні в стратегічних та програмних документах розвитку країни та регіонів), виявилися недостатньо дієвими.

У контексті зменшення регіональних диспропорцій та залучення інвестицій показовим є досвід Туреччини. Це сьогодні 18-та економіка світу (Україна в шостому десятку), швидкий економічний розвиток якої зумовлений удаю економічною політикою. Серед основних

інструментів слід виділити спеціальні організовані зони, перші функціональні одиниці яких почали створюватися у формі організованих індустріальних зон із 60-х років ХХ ст. [21], вільних зон – із середини 80-х років ХХ ст., зон технологічного розвитку – з початку ХХІ ст. [20]. Нині їх загальна кількість перевищує 400. Більша частина з них є активною. Загалом понад 30-річний досвід стимулювання інвесторів у рамках цих інструментів засвідчив необхідність кореляції системи фіскальних преференцій для інвесторів із рівнем економічного розвитку регіонів інвестування за принципом оберненої залежності (ширший перелік та більшу інтенсивність стимулів надавати інвесторам в найменш розвинених регіонах). Зазначений підхід застосовується з 2012 р. в рамках організованих індустріальних зон і вже дав свої позитивні результати в слабозрозумітих регіонах, де спостерігалася недонаповненість резидентами. Цей прогресивний досвід Туреччини може бути взятий за основу і для зменшення значних диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів України шляхом надання відповідних конкурентних умов інвесторам у рамках аналогічного економічного інструменту – індустріальних (промислових) парків, мережа функціональних одиниць яких нині формується без очікуваного інтересу з боку інвесторів [15].

Інші статистичні порівняння та дослідження також показують, що інвестиційна активність в Україні є недостатньою та не відповідає потенціалу. Так, результати узагальнення економічних, політичних, соціальних чинників країни у вигляді різного роду глобальних індексів, зокрема щодо рівня інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності, економічної свободи, показують, що низька інвестиційна активність спричинена недостатньо сприятливим інвестиційним кліматом. Тільки за Глобальним індексом інновацій Україна входить до ТОП 50 країн, за рештою індексів її позиції від 76-ї до 152-ї (табл. 2).

Відповідно до звітів зазначених індексів, інвестиційний клімат України характеризується як досить несприятливий через низку певних проблем, а саме: відсутність механізму захисту прав власності, корупцію, бюрократію, слабкість судової системи, гібридну війну з Російською Федерацією, недосконалість правового середовища та ін.

Зазначимо, що Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» [19] передбачається значне поліпшення позицій України за трьома рейтингами, а саме Індексом легкості ведення бізнесу (входження в ТОП-30), Глобальним індексом конкурентоспроможності (ТОП-40) та Індексом сприйняття корупції (ТОП-50). За період реалізації цієї Стратегії Україні вдалося поліпшити позиції за двома із

Таблиця 2

Рейтингові позиції України за основними світовими індексами

Міжнародні індекси	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Індекс процвітання	71/142	64/142	63/142	70/142	107/149	112/149	111/149
Глобальний індекс миру	71/158	111/162	141/162	150/162	156/163	154/163	152/163
Індекс інвестиційної привабливості	115/174	99/174	109/174	89/174	130/174	134/174	131/174
Глобальний індекс аутсорсингової привабливості	-	-	41/51	-	24/55	24/55	-
Індекс економічної свободи	163/179	161/177	155/178	162/178	162/178	166/180	150/180
Індекс легкості ведення бізнесу	152/183	137/185	112/189	96/189	83/189	80/190	76/190
Індекс сприйняття корупції	144/174	144/177	142/174	130/167	131/176	130/180	120/180
Глобальний індекс інновацій	63/141	71/142	63/143	64/141	56/128	50/127	43/126
Індекс глобальної конкурентоспроможності*	73/144	84/148	76/144	79/140	85/138	81/137	83/140

Умовні позначення: рейтингове місце України/загальна кількість країн в рейтингу.

Умовне позначення: * – звіти щодо Індексу глобальної конкурентоспроможності охоплюють дворічний період (2012–2013, 2013–2014, 2014–2015, 2015–2016, 2016–2017, 2017–2018, 2018–2019).

Джерело: розроблено за [7; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 18]

цих індексів – Індексом легкості ведення бізнесу (з 96-го на 76-е місце) та Індексом сприйняття корупції (зі 130-го на 120-е місце). Однак уже очевидно, що до 2020 р. не буде досягнуто визначених стратегічних орієнтирів. Додамо, що зазначене рейтингове зростання забезпечене прийняттям низки законодавчих актів, які орієнтовані саме на ті аспекти, які прослідковуються в рамках визначення відповідних індексів. Таке точкове поліпшення окремих аспектів інвестиційної діяльності має певний ефект, однак, як бачимо, такий підхід є занадто вузьким і суттєво не покращує загальний інвестиційний клімат.

Нові реалії економічного та політичного буття України в умовах гібридної війни зумовлюють потребу в запровадженні нових підходів до формування і забезпечення її стратегії розвитку. Головний напрям забезпечення економічного прориву України – інноваційне спрямування розвитку економіки. Для цього потрібні значні інвестиції, які можна очікувати тільки за створення сприятливого інвестиційного клімату. під час розроблення нових шляхів удосконалення інвестиційного клімату України потрібно враховувати насамперед національні інтереси країни, її економічну безпеку, а також інтереси інвесторів, які зводяться до пошуку найвищих прибутків та виходу на стратегічні ринки. Інвестиційний клімат має бути привабливим не тільки іноземним інвесторам, а й вітчизняним у всіх аспектах: економічному, політичному, соціальному та екологічному.

Основними шляхами поліпшення інвестиційного клімату України можуть слугувати такі:

Δ Удосконалення системи супроводу діяльності інвесторів, зокрема спрощення бюрократичних процедур, ліквідація корупційних механізмів. Розпочате точкове поліпшення окремих процедурно-бюрократичних аспектів ведення господарської діяльності, яке дало позитивний, але нижче очікуваного ефект, варто продовжити і розширити.

Δ Використання загальновідомих або розроблених власних передових інструментів щодо залучення інвестицій. Визнані світовою практикою інвестиційні інструменти мають містити відповідне внутрішнє наповнення. Слід урахувати, що однакові економічні інструменти різних країн конкурують між собою. Відповідно, їх запровадження вимагає системного погляду на актуальні умови в їхніх рамках, хоча б у країнах – безпосередніх конкурентах. Однак наслідування досвіду інших, як правило, тільки дає шанс їх наздогнати в економічному розвитку для досягнення економічного прориву. Оптимальнішим у цьому контексті є вироблення власних нових та безпрецедентних інструментів інвестиційного стимулювання, у т. ч. й індивідуальний підхід до визначення умов для стратегічних інвесторів. При цьому варто відповідні

нововведення здійснювати у вигляді пілотних або експериментальних проектів, що дасть змогу визначитися з їх оптимальним сутнісним наповненням та суб'єктивним чи територіальним поширенням для подальшої стабільної та продуктивної роботи.

Δ Запровадження системи фіскального стимулювання інвесторів, перелік та інтенсивність стимулів в якій залежали б від вибраного для інвестування інструменту (СЕЗ, ТПР, ІП тощо) або галузі економіки та рівня соціально-економічного розвитку регіону. Найширший перелік пільг із передбачених в рамках відповідного економічного інструменту та найвищу їх інтенсивність варто запроваджувати для інвесторів у тих регіонах, які є менш соціально та економічно розвиненими, та тих галузях, які є пріоритетними для економічного зростання. Такий підхід дасть їм додаткові конкурентні переваги та слугуватиме одним з інструментів вирівнювання регіональних диспропорцій. При цьому сформована система стимулів для інвесторів має забезпечувати баланс між достатніми та необхідними стимулами для їх залучення і мати позитивний вплив на економічну безпеку.

Висновки. Інвестиційний клімат країни є складною категорією та залежить як від внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Формування привабливого інвестиційного клімату має здійснюватися відповідно до національних інтересів та стратегічних орієнтирів розвитку України з урахуванням відповідних аспектів інших країн-конкурентів. За привабливістю інвестиційного клімату та обсягами залучених інвестицій Україна поступається більшості країн на Європейському континенті. Інвестор, якого цікавить Європейський регіон, надає перевагу іншим країнам, які вже є членами ЄС. Вхідження до ЄС дає країні значні переваги, такі як великий ринок, де діють встановлені правила, стандарти, гарантії для інвестора тощо. Загалом ЄС сприймається інвесторами як певний «бренд», який викликає довіру. Тільки системний та радикальний підхід до вдосконалення інвестиційного клімату може забезпечити Україні вхідження до групи країн-лідерів за короткий проміжок часу. Продумана політика щодо формування збалансованої системи фіскальних стимулів для інвесторів у рамках різних інструментів (СЕЗ, індустриальних та технологічних парків тощо) з її прив'язкою до економічного розвитку регіонів їх розташування або галузей економіки може слугувати механізмом формування розгалуженої мережі центрів або «точок» економічного росту в регіональному та галузевому розрізі. Це дасть можливість створити інвестиційний інтерес та розподілити його по всій території країни для мінімізації диспропорцій та досягнення синергетичного та відчутного в масштабах усієї країни ефекту.

Список використаних джерел:

1. Федорчук О.С. Практика використання інструментів стимулювання прямих іноземних інвестицій зарубіжними країнами. *Мукачівський державний університет*. 2017. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/20.pdf (дата звернення: 15.04.2019).
2. Паливода К.В. Проблеми формування привабливого інвестиційного клімату як засобу подолання деструкцій в економіці України. *Економічна наука*. 2018. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2018/3.pdf (дата звернення: 18.04.2019).
3. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства. *Центр навчальної літератури*. 2006. URL: <https://readbookz.net/pbooks/book-28/ua/> (дата звернення: 18.04.2019).
4. Приходько В.П. Економіка та економічна безпека. *Кафедральна бібліотека. Міжнародні економічні відносини*. 2017. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua> (дата звернення: 18.04.2019).
5. Foreign direct investment. *UNCTAD*. 2018. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (дата звернення: 20.04.2019).
6. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2017 році. *Державна служба статистики України*. 2017. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.04.2019).
7. Corruption Perceptions Index. *Transparency international*. 2018. URL: <https://www.transparency.org/cpi2018> (дата звернення: 23.04.2019).

8. Doing Business Reports. *The World Bank*. 2018. URL: <http://www.doingbusiness.org> (дата звернення: 23.04.2019).
9. Global Peace Index Report. *Global Peace Index*. 2018. URL: <https://countryeconomy.com/demography/global-peace-index> (дата звернення: 23.04.2019).
10. Global Services Location Index Reports. *AT Kearney*. 2018. URL: <https://www.atkearney.com/digital-transformation/gсли> (дата звернення: 23.04.2019).
11. International Business Compass Index Reports. *BDO*. 2018. URL: <https://www.bdo.ge/en-gb/insights> (дата звернення: 23.04.2019).
12. The Global Competitiveness. *World Economic Forum*. 2018. URL: <https://www.weforum.org/reports> (дата звернення: 02.03.2019).
13. The Global Innovation Index Report. *Global innovation index*. 2018. URL: <https://www.globalinnovationindex.org> (дата звернення: 02.03.2019).
14. The Legatum Prosperity Index Reports. *Prosperity*. 2018. URL: <http://www.prosperity.co/> (дата звернення: 02.03.2019).
15. Инвестиционные зоны в Турции. *ARCIS*. 2018. URL: <https://arcis.pro/articles/investitsionnye-zony-v-turtsii/> (дата звернення: 09.03.2019).
16. Го Шхун. Еволюція розвитку вільних економічних зон у Китаї. *Журнал європейської економіки*. 2012. Т. 11. № 2. С. 190–198.
17. Олефір А. Економічна політика Китаю: досвід реформ для України. *Підприємство, господарство і право*. 2018. С. 53–57.
18. Index of Economic Freedom Reports. *The Heritage Foundation and The Wall Street Journal*. 2018. URL: <https://www.heritage.org/index> (дата звернення: 27.03.2019).
19. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. *Офіційний вісник Президента України*. 2015. № 2.
20. Число технопарков в Турції досягло 81. *Anadolu Agency*. 2018. URL: <https://www.aa.com.tr/tu> (дата звернення: 27.03.2019).
21. Сгорова О., Манав С. Організовані індустріальні зони Туреччини: фіскальне стимулювання. *Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. С. 109–116.
22. Polish Investment Zone Report. *Polish Investment & Trade Agency*. 2018. URL: https://www.paih.gov.pl/publications/how_to_do_business_in_Poland (дата звернення: 28.04.2019).
23. Державна служба статистики України. Статистичний бюлетень «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2017 році» URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 29.04.2019).

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ УКРАИНЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация. Привлечение инвестиций, в основном иностранных, было определено в качестве одного из главных приоритетов экономической политики Украины со времени провозглашения независимости. В работе рассмотрено актуальное состояние инвестиционного климата Украины, учитывая ряд основных инвестиционных индикаторов и индексов. Акцентируется внимание на том, что инвестиционный климат Украины недостаточно привлекателен по сравнению с другими странами Европы, особенно в условиях гибридной войны с Российской Федерацией, и требует усовершенствования. Коротко представлен опыт Турции в применении некоторых инструментов стимулирования и сбалансированного территориального привлечения инвестиций, который стоит учесть при разработке национальной инвестиционной политики. Предложены основные оптимальные пути усовершенствования инвестиционного климата с учетом национальных интересов и стратегических ориентиров экономического развития.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционный климат, инвестиционная безопасность, экономическая безопасность.

UKRAINE'S INVESTMENT CLIMATE AND DIRECTIONS FOR ITS IMPROVEMENT

Summary. The attraction of investments, mainly foreign ones, has been identified as one of the main priorities of Ukraine's economic policy since the declaration of independence. Effective investment policy is one of the most important instruments for influencing economic development of the country in the modern world. It consists of a well-established investment climate, high competitiveness and low investment risk. Strengthened focus on these elements of investment policy will provide the necessary positive changes in the Ukrainian economy. The article considers current state of the Ukraine's investment climate: volume of attracted investments, volume of FDI compared with other countries, current positions in different world rankings (Doing Business, Corruption Perceptions Index, Global Competitiveness Index etc.). It also emphasizes the fact that investment climate of Ukraine is not attractive enough compared to other European countries and needs to be improved, especially in the context of the hybrid war with the Russian Federation. The investment climate can be improved through the use of well-known investment attraction tools or the working-out of its own. The invention of new tools is a rather long-lasting and material-intensive process that can ultimately have both positive and negative effects. At the present moment, Ukraine has not a sufficient amount of resources to invent and implement new tools, therefore it is advisable to use well known ones. In the article, the authors focus on such an instrument of attracting FDI as free economic zones. The article briefly describes the experience of Turkey on the application of certain incentives and a concerted territorial investment attraction, which should be taken into account when developing a national investment policy. The authors proposed the main optimal ways to improve Ukraine's investment climate, taking into account national interests and economic development strategies. In order to make Ukraine's investment climate attractive not only for foreign investors, but also for domestic in all aspects, radical and effective changes should be made. At the current stage, Ukraine would use well-known economic tools based on its own experience and the experience of other countries. The implementation of effective investment tools will help not only attract foreign capital, but also raise the whole economy.

Key words: investment, FDI, investment policy, investment climate, investment security, economic security.

Продіус О. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту*

Одеського національного політехнічного університету

Звонарьова В. О.

студентка

Одеського національного політехнічного університету

Prodius Oksana

*Associated Professor of Management Department,
Head of Management Department*

Odessa National Polytechnic University

Zvonareva Viktorija

Student

Odessa National Polytechnic University

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У ПРОЕКТАХ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню управління персоналом проекту як цілеспрямованої діяльності, що визначає основні напрями роботи і методів управління ним. Виділено найважливіші проблеми, які гальмують розвиток проектного менеджменту на вітчизняних підприємствах. Виявлено, що в сучасних умовах господарювання інструменти проектного менеджменту дають змогу краще адаптуватися підприємству до умов складного бізнес-середовища, знизити рівень невизначеності та забезпечити стійкий розвиток підприємства. Здійснення командної діяльності з реалізації проекту необхідно зосередити на отриманні синергетичного ефекту від об'єднання зусиль, знань і вироблення управлінських рішень. Завданням керівника проекту під час формування команди є підбір членів команди, які забезпечують: відповідність кількісного і якісного складу команди цілям і вимогам проекту; ефективну групову роботу з управління проектом; психологічну сумісність членів команди і створення активної стимулюючої культури; розгорнуте спілкування і виготовлення оптимальних групових рішень проблем, які виникають під час реалізації проекту. Запропоновано напрями вдосконалення управління персоналом у проектах, що відбивають окремі боки роботи з персоналом і призначені для вироблення і здійснення ефективного впливу на нього відповідно до сучасних тенденцій проектного менеджменту.

Ключові слова: управління персоналом, проект, команда проекту, менеджмент, проектне управління, менеджер проекту, конкуренція.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних складних економічних умовах ведення бізнесу підприємствам, щоб отримати перемогу в конкурентній боротьбі, необхідно володіти сучасною інформацією в багатьох галузях знань та постійно створювати нові проекти, які можуть поєднувати в один ланцюг різні підприємства, галузі та навіть країни. Здатність успішно, швидко та з мінімально можливими витратами здійснювати проекти дає можливість сучасним підприємствам підвищувати конкурентоспроможність, що без ефективної команди проекту стає неможливим. Так, зростає роль проектною діяльності, здатної визначити оптимальне співвідношення стратегічних і тактичних завдань, поступальність їхнього руху для підвищення прибутковості суб'єкта господарювання. Отже, сьогодні питання формування та розвитку проектних команд мають особливу актуальність та є одними з найважливіших чинників у проектному управлінні, які здатні підвищити його ефективність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій у цій площині дає можливість відзначити, що тема розвитку проектного управління є надзвичайно актуальною для сучасного розвитку українського суспільства, має велике значення, оскільки вихід економіки з кризи пов'язаний з упровадженням у життя загальноцивілізаційних засад управління, які базуються на нових підходах менеджменту [1–4].

Основні підходи до управління персоналом та функціонування команд як способу організації праці людей висвітлено в працях таких вітчизняних учених, як Д. Богиня, О. Грішнова, М. Долішній, Н. Доценко, А. Колот, О. Кузь-

мін, Й. Пасхавер, Ф. Хміль, І. Швець, Г. Щокін. Особливостям формування команди проекту присвячено праці вітчизняних учених: Ф. Ярошенка, Л. Батенко, С. Бушуєва, Н. Бушуєвої, Т. Безверхнюк, С. Попова, Н. Котової, С. Ілляшенка, С. Чернова, О. Федорчак.

Однак, незважаючи на значну кількість робіт вітчизняних і зарубіжних учених, в яких аналізуються різні аспекти проектною діяльності, недостатньо розробленими залишаються напрями формування та управління проектною командою відповідно до умов зовнішнього та внутрішнього середовища вітчизняних суб'єктів господарювання, що визначає потребу в додаткових наукових дослідженнях.

Метою даної роботи є дослідження особливостей управління персоналом у проектах вітчизняних підприємств в умовах постійного ускладнення ведення бізнесу та пошук шляхів його вдосконалення у контексті підвищення ефективності економічної діяльності.

Результати дослідження. У сучасних умовах ринкової економіки, де конкуренція значно зросла, а тривалість життя товарів обчислюються місяцями та навіть тижнями, застосування технологій управління проектами є необхідним не тільки для процвітання, а й для виживання майже кожного комерційного підприємства. Проектний підхід до управління вже довів ефективність на практиці та застосовується провідними світовими компаніями, результатом якого є формування пізнавальних мотивів, дослідницьких умінь, суб'єктивно нових для всіх знань і способів діяльності [7].

В Україні проектний менеджмент майже на 90% асоціюється тільки з будівництвом і частково з практикою

впровадження корпоративних інформаційних систем. Причинами такого стану речей слід уважати «молодість» українського бізнесу, катастрофічний брак кваліфікованих кадрів на ринку, недолік освіти керівників, загальної неефективності організаційних і керуючих структур підприємств, а також високий маржинальний прибуток, отриманий компаніями в докризові роки, що не сприяло необхідності пошуку ефективних інструментів управління.

Можна сказати, що за ступенем розвиненості проектного менеджменту наша країна знаходиться на рівні США початку 1970-х років. Це, однак, не означає, що проекти у нас узагалі не реалізуються. Вони є, але їхня якість, відсоток успішності, кінцеві результати явно не відповідають потребам сьогодення. І якщо на рівні операційного управління проектом справи йдуть не зовсім погано, то управління програмами й портфелями залишається для більшості керівників ще не дуже ефективним.

Так, зародження управління проектом за кордоном відбулося в 30–50-ті роки минулого століття. У 1937 р. американський учений Л. Гулік розробив першу матричну організаційну структуру для управління реалізацією складних проектів. Уперше практичне застосування в повному обсязі вона отримала в 1953–1954 рр. у підрозділах спільних проектів Військово-повітряних сил США, спеціальних проектів з озброєння, у 1955 р. – у підрозділі спеціальних проектів Військово-морського флоту США. Це були перші найбільш організовані механізми для досягнення інтеграції під час управління складними великими проектами. Внаслідок інтеграції склалася практика управління проектами: визначення необхідних результатів; ретельне планування; призначення головного контрактора, відповідального за розроблення і виконання проекту. Сьогодні управління проектами – це визнана в усьому світі методологія вирішення організаційно-технічних проблем, це філософія керівництва проектами в складних умовах ведення сучасного бізнесу [2; 3].

Упровадження проектного менеджменту на вітчизняних підприємствах стикається з низкою проблем, а саме: нестачею сертифікованих фахівців із проектного менеджменту на ринку праці; відсутністю досвіду управління розвитком організацій у менеджерів підприємств; недостатньою мотивацією до впровадження інноваційних інструментів у діяльність організацій; опором нововведенням через відсутність формалізації та неефективність організаційних структур управління; низьким рівнем довіри до консалтингових організацій та навчальних закладів через недосконалу конкуренцію на ринку [7].

Багато дослідників підтверджують, що близько 80% опитаних проект-менеджерів висувають чинник людських відносин на перше місце з усіх чинників, що впливають на успішне здійснення проекту, тому пріоритетність цієї сфери діяльності не викликає сумнівів. Ефективність управління персоналом – це основа управління проектом та важливий чинник успіху проекту. Створення професійної команди для нового проекту – один з основних обов'язків проект-менеджера на одному з перших етапів його роботи та вимагає навиків управління у визначенні, відборі й об'єднанні в команду спеціалістів із різних відділів і організацій [1, с. 325].

Ефективність проектною діяльності підприємства, рівень його розвитку багато в чому визначаються правильним розумінням керівництва ролі й значення персоналу. На жаль, сьогодні менеджмент більшості вітчизняних промислових підприємств основну увагу, як і раніше, приділяє проблемам зниження витрат, максимізації прибутку. Іншими словами, пріоритет належить цілям виробничого характеру. Разом із тим управління процесами

консолідації трудової діяльності персоналу, забезпеченню відповідності інтересів і цілей окремих працівників і підприємства у цілому, формуванню зразків нового організаційного поведіння, ефективних систем мотивації й стимулювання людей не приділяється належної уваги [3].

Управління персоналом проекту є одним із найважливіших чинників у житті підприємства, який у змозі підвищити його ефективність. Людський ресурс у менеджменті присутній на всіх етапах проекту, такі як переговори, наради, прийняття рішень, вирішення гострих конфліктів є невід'ємними процедурами здійснення проекту. Система управління персоналом проекту повинна забезпечувати безперебійне вдосконалення методів роботи з кадрами на основі використання досягнень науки та виробничого досвіду в процесі проведення кадрової політики. Управління командою проекту становить ключовий аспект роботи менеджера, від якої залежать якість роботи персоналу, а також ефективність усього проекту. Структура системи управління командою проекту зображена на рис. 1.

Кожен із команд проекту виконує свої функції, обов'язки та несе відповідальність за прийняті ним рішення. На верхньому рівні організаційної структури знаходиться менеджер, а на нижніх – виконавці. Команда проекту повинна бути спеціалістами високої кваліфікації, котрі мають відповідні знання та навички, все це необхідно для ефективного досягнення поставлених цілей проекту. Склад команди може формуватися як зі співробітників організації, так і з залученням зовнішніх фахівців, приблизний склад зображено на рис. 2.

Управління персоналом у проекті повинно бути ідеально продумане і прораховане ще до того, як проект запущений. Перш ніж набирати працівників, слід ухвалити оплату їхньої трудової діяльності, можливе навчання кадрів або їх подальший розвиток, різні за термінами соціальні програми. Найкращу ефективність приносять усі ці дії, коли вони впливають в одну систему. Ризики будуть мінімальні й проект буде виконуватися ефективно тоді, коли компанія буде управляти персоналом як комплексною системою: розподіл ролей; окреслення обов'язків; визначення взаємодії працівників один з одним; координація та субординація учасників; підбір та комплектування команди.

Формування команди проекту – це створення цілісного колективу управлінців, здатного результативно й ефективно досягати поставлених цілей проекту (рис. 3).

Значення здійснення командної діяльності з реалізації проекту полягає у можливості синергетичного ефекту від об'єднання зусиль, знань і вироблення управлінських рішень.

Відокремимо та проаналізуємо головні принципи формування команди для управління проектом:

1. Провідні учасники проекту – підрядник та замовник – створюють команди, які очолюють керівники проекту, відповідно, від замовника і підрядника, ці керівники підпорядковуються єдиному керівнику проекту. Залежно від організаційної форми реалізації проекту керівник від замовника або від підрядника може бути керівником усього проекту.

2. Для управління проектом створюється єдина команда на чолі з керівником проекту.

3. У команду входять повноважні представники всіх учасників проекту для здійснення функцій відповідно до прийнятого розподілу зон відповідальності. Ознаки команди проекту зображено на рис. 4.

4. Завданням керівника проекту під час формування команди є підбір членів команди, які забезпечують: відповідність кількісного й якісного складу команди цілям і вимогам проекту; ефективну групову роботу з управління



Рис. 1. Структура системи управління командою проекту



Рис. 2. Приблизний склад команди проекту

проектом; психологічну сумісність членів команди і створення активної стимулюючої культури; розгорнуте спілкування і виготовлення оптимальних групових рішень проблем, які виникають під час реалізації проекту.

Фахівці проектного менеджменту стверджують, що управління персоналом у проектній діяльності пов'язане з безліччю складнощів. Буває, що після створення проекту конкуренти створюють аналоги і переманюють тільки що найнятих працівників до себе. Щоб підстрахувати себе від втрати цінного фахівця, потрібно задуматися про можливість стовідсоткової компенсації в разі втрати проектної групи. Це означає, що завчасно потрібно знайти людські

ресурси, які можна буде швидко взяти в команду, уникаючи несприятливих наслідків.

Найчастіше на стадії планування проекту не враховуються ризики, які пов'язані з необхідним підвищенням кваліфікації або навчанням персоналу. У цьому разі керівник проекту повинен розуміти, що необхідно розрахувати можливі часові та фінансові витрати на навчання кадрів й узгодити це питання зі спонсором. Слід зазначити, що зазначені ризики зустрічаються в інноваційних проектах, які раніше не мали аналогів. Також слід відзначити не менш значиму проблему на етапі реалізації проекту – конфлікти між членами команди. Конфліктна ситуація може



Рис. 3. Модель формування ефективної команди проекту



Рис. 4. Ознаки команди проекту

по-різному впливати на успішність роботи команди проекту, оскільки конфлікти можуть бути як конструктивні, так і деструктивні. Важливо розуміти, що в рамках практично будь-якого проекту співробітники, адаптуючись до умов та особливостей професійної діяльності, можуть

як підвищувати, так і знижувати успішність роботи один одного, по-різному впливати на кінцевий результат і досягнення спільної мети.

Вплив навичок проектного менеджера з управління конфліктами на ефективність роботи співробітників про-

являється особливо гостро, коли продукт діяльності являє собою результат об'єднання індивідуальних зусиль усіх учасників колективної праці. Багатьма авторами підкреслюється значення психологічного складника менеджера проектів: пропонується здійснювати психологічний супровід проектів, указується на здатність проектного менеджера вирішувати виникаючі конфлікти як необхідна умова успішності проекту [5; 6].

Таким чином, знання методології управління проектами дає змогу підприємствам вчасно та якісно реалізувати їхні проекти, вклавши у визначений бюджет. Однак забезпечити успішну реалізацію проектів можливо лише за наявності ефективної команди висококваліфікованих фахівців. Необхідно підвищувати рівень компетенції працівників у галузі проектного менеджменту під час навчання у ВНЗ України, в асоціаціях за стандартами РМІ та UPMA, на тренінгах, конференціях, симпозіумах.

Перспективи соціально-економічного розвитку потребують розроблення механізму щодо вдосконалення системи управління у сфері освіти, модернізації матеріально-технічної бази навчальних закладів, створення умов для їхньої інвестиційної привабливості. Водночас необхідно сформулювати механізми визначення потреби в проектних менеджерах і розподілі випускників, створити умови щодо підвищення ефективного використання молодих фахівців [7, с. 506].

Висновки. Управління персоналом проекту являє собою досить специфічну підсистему, що здатна працю-

вати практично незалежно від інших підрозділів. У контексті впровадження інновацій система управління персоналом здатна володіти рисами й особливостями інноваційних уведень, але, здійснюючи розроблення й впровадження змін системи управління персоналом, необхідно оцінити їх своєчасність, можливість і результативність, зробити все необхідне, щоб опір персоналу став якомога менше, а ефективність інновацій – якомога більше.

Наявна зростаюча потреба в проектах постійно збільшує необхідність пошуку людей, які розуміють, як ними ефективно управляти. Діяльність кожного члена команди проекту, кожної зацікавленої особи, або стейкхолдерів, – від працюючого в проекті за сумісництвом спеціаліста до спонсора і замовника проекту – стає більш ефективною, якщо вони розуміють основи управління проектами. Вивчення цих основ украй необхідне для менеджерів усіх рівнів, оскільки кожен сучасний менеджер тією чи іншою мірою має відношення до проектів та з високою ймовірністю буде задіяний у багатьох проектах у майбутньому.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що від талановитого управління командою проекту багато в чому залежать якість проектного менеджменту, впровадження інновацій та ефективність використання інвестицій усього проекту. Не менш важливим є забезпечення додаткових досліджень у напрямках проектного менеджменту, формування проектних команд і проектної культури в контексті сталого інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Павлова С.І. Формування і розвиток проектної команди. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/625/325.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата звернення: 21.05.2019).
2. Батенко Л.П. Управління проектами : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2003. 231 с.
3. Продиус О.І. Соціальні проекти підприємств в умовах нестабільної економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 19. С. 95–98.
4. Доценко Н.В. Методи управління людськими ресурсами при формуванні команд мультипроектів та програм : монографія / за ред. І.В. Чумаченко. Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2015. 201 с.
5. Швець І.Б. Комплексна оцінка якості управління персоналом : монографія. Донецьк : ДонНТУ, 2013. 159 с.
6. Грузіна І.А. Проблеми розвитку персоналу в системі стратегічного управління : монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 252 с.
7. Лучко Г.Й. Сучасний стан та проблеми розвитку проектного менеджменту в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 501–506.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ПРОЕКТАХ

Аннотация. Статья посвящена исследованию управления персоналом проекта как целенаправленной деятельности, определяющей основные направления работы и методов управления им. Выделены важнейшие проблемы, тормозящие развитие проектного менеджмента на отечественных предприятиях. Выявлено, что в современных условиях хозяйствования инструменты проектного менеджмента позволяют предприятию лучше адаптироваться к условиям непростой бизнес-среды, снизить уровень неопределенности и обеспечить устойчивое развитие предприятия. Осуществление командной деятельности по реализации проекта необходимо сосредоточить на получении синергетического эффекта от объединения усилий, знаний и выработки управленческих решений. Задачей руководителя проекта при формировании команды является подбор членов команды, которые обеспечивают: соответствие количественного и качественного состава команды целям и требованиям проекта; эффективную групповую работу по управлению проектом; психологическую совместимость членов команды и создание активной стимулирующей культуры; развернутое общение и принятие оптимальных групповых решений проблем, возникающих при реализации проекта. Предложены направления совершенствования управления персоналом в проектах, отражающие отдельные стороны работы с персоналом, предназначенные для разработки и осуществления эффективного воздействия в соответствии с современными тенденциями проектного менеджмента.

Ключевые слова: управление персоналом, проект, команда проекта, менеджмент, проектное управление, менеджер проекта, конкуренция.

CONCEPTUAL BASIS OF PERSONNEL MANAGEMENT IN PROJECTS

Summary. The article is devoted to the study of project personnel management as a goal-oriented activity that defines the main directions of work and methods of its management. The most important problems hindering the development of project management in domestic enterprises are highlighted. It has been revealed that in modern business conditions the project management tools allow the company to better adapt to the conditions of a difficult business environment, reduce uncertainty and ensure the sustainable development of the enterprise. The implementation of team activities for the implementation of the project should be focused on obtaining a synergistic effect from combining efforts, knowledge and making management decisions. The task of the project manager in the formation of a team is the selection of team members that ensure: the compliance of the quantitative and qualitative composition of the team with the goals and requirements of the project; effective team work on project management; psychological compatibility of team members and the creation of an active stimulating culture; extensive communication and adoption of optimal group solutions to problems arising during the project implementation. Most often, at the planning stage of the project, the risks associated with the required qualification or training of staff are not taken into account. In this case, the project manager should understand that it is necessary to calculate the possible time and financial expenses for training of personnel and to agree on this issue with the sponsor. It should be noted that these risks are encountered in innovative projects that previously had no analogues. Also, it should be noted that no less significant problem at the stage of project implementation – conflicts between team members. A conflict situation may have a different effect on the success of the project team, as conflicts can be both constructive and destructive. It is important to understand that within the framework of almost any project, employees, adapting to the conditions and characteristics of professional activities, can both increase and reduce the success of each other, differently affect the final result and achieve a common goal. Leading project participants – contractor and customer, create teams led by project managers, respectively, from the customer and the contractor, these managers are subject to a single project manager. Depending on the organizational form of project implementation, the manager from the customer or from the contractor can be the manager of the entire project. To manage the project, a single team is created, headed by the project manager. The team includes authorized representatives of all project participants to perform functions in accordance with the accepted allocation of areas of responsibility. The directions of improvement of personnel management in projects, reflecting certain aspects of work with personnel, are proposed for the development and implementation of effective impact in accordance with current trends in project management.

Key words: personnel management, project, project team, management, project management, project manager, competition.

УДК 338.432:436

Ревуцька А. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки*

Уманського національного університету садівництва

Смолій Л. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки*

Уманського національного університету садівництва

Revutska Alla

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics*

Uman National University of Horticulture

Smoliy Lyudmila

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics*

Uman National University of Horticulture

СУЧАСНИЙ СТАН І РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто сучасний стан сільськогосподарської кооперації в Україні. Визначено і розкрито основні форми прояву глобалізації в сільськогосподарській кооперації України. Оцінено вплив глобалізаційних процесів на сучасний стан сільськогосподарської кооперації в країні. Узагальнено провідний світовий досвід розвитку кооперації в аграрному секторі та окреслено перспективи його використання в Україні. Висвітлено закономірності й тенденції розвитку системи кооперації у провідних країнах світу. Доведено необхідність розроблення та впровадження теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо створення і розвитку кооперативних формувань, які ґрунтуються на зарубіжному та вітчизняному досвіді, з урахуванням нинішньої економічної та соціальної ситуації на селі. Визначено тенденції розвитку кооперативних процесів в агропромисловому комплексі України. На основі світового досвіду визначено переваги від створення кооперативних об'єднань та переваги їх функціонування в Україні. Надано реальну оцінку стану аграрної кооперації в Україні, визначено причини, які стримують її розвиток, й обґрунтовано пропозиції стосовно перспектив вітчизняної сільськогосподарської кооперації в умовах глобалізації.

Ключові слова: кооперація, аграрний сектор, глобалізація, інтернаціоналізація, інтеграція, світовий досвід, кооперативний рух, Україна.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний етап розвитку аграрного сектору економіки України характеризується переходом до якісно нової його стадії, що зумовлюється процесами глобалізації. В умовах господарювання сільськогосподарська кооперація як суспільно-економічне явище є важливим компонентом ринкових відносин. Сьогодні кооперативи – одна з раціональних форм господарювання. Кооперація має потужний антимонопольний потенціал і надає можливість дрібним виробникам успішно конкурувати на регіональному рівні навіть із великими міжнародними холдингами. Саме в сільському господарстві кооперативні ідеї отримують найбільш ефективне застосування [1, с. 177], адже постійно стикаючись із жорсткою конкуренцією з боку великих та добре організованих посередницьких комерційних структур, що функціонують на аграрному ринку, більшість дрібних та середніх сільськогосподарських товаровиробників, маючи обмежені можливості для первинної обробки та зберігання зібраного врожаю, не здатні забезпечити ефективне просування та збут своєї продукції на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні в умовах глобалізації досліджуються низкою провідних вітчизняних учених, серед яких: О. Бородіна, О. Єранкін, Т. Зінчук, І. Кириленко, Ю. Лопатинський, Ю. Лупенко, М. Пугачов, Ю. Нестерчук. Питання щодо вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду діяльності кооперативних угруповань, у тому числі сільськогосподарських, розглядають Н. Болгарова, С. Григорьєва, В. Горьовий, О. Клокар, О. Манжура, О. Скидан та ін.

Водночас вивчення сільськогосподарської кооперації зводиться до аналізу лише окремих проблем, і цей аналіз переважно здійснюється сільськогосподарськими організаціями, відомствами. При цьому деякі питання, передусім аналіз впливу процесів глобалізації на кооперацію, виявляються практично невивченими. Таким чином, розвиток системи сільськогосподарської кооперації України в контексті процесів глобалізації є недостатньо дослідженим, потребує подальшого аналізу та систематизації питання відродження, розвитку кооперації в нашій державі.

Метою даної роботи є аналіз сучасного стану сільськогосподарської кооперації України, узагальнення провідного зарубіжного досвіду у сфері кооперації в аграрному секторі та виявлення перспектив його використання в Україні в умовах процесу глобалізації.

Результати дослідження. У сучасних умовах господарювання актуальним є питання вивчення й узагальнення досвіду функціонування кооперації в сільському господарстві зарубіжних країн. Кооперація є основою забезпечення комплексного розвитку сільських територій та різних форм зайнятості сільського населення. Крім того, сільськогосподарська кооперація стимулює підвищення рівня розвитку інфраструктури аграрного ринку, відіграє виняткову роль у зміцненні економічного потенціалу. Проте до цього часу її розвиток знаходиться на низькому рівні, основними причинами чого є недооцінка в процесі економічних реформ кооперативних форм господарської діяльності, слабкий рівень державної підтримки малих форм господарювання в агропромисловому комплексі та сільськогосподарських кооперативів [2; 3].

За таких умов вивчення та використання найкращих практик формування та функціонування зарубіжних кооперативних організацій є надзвичайно важливим та актуальним для України. Окрім того, світовий досвід переконує, що кооперація сприяла розвитку багатьох країн світу. Так, у Європі кооперативи є важливою частиною економічного життя та промисловості. Нині в державах – чле-

нах ЄС налічується 250 тис. кооперативних підприємств, власниками яких є 163 млн громадян (кожен третій громадянин ЄС), які дають роботу 5,4 млн осіб [4, с. 55–56].

У Норвегії, Фінляндії, Швеції, Японії кооперативами охоплено 100% фермерських господарств, у Франції та Німеччині – близько 80%, у США – у межах 30% [5, с. 275].

У країнах ЄС найбільшого поширення отримали дві групи кооперативів: перші займаються заготівлею, переробкою і збутом (оптовим і роздрібним) сільськогосподарської продукції, другі здійснюють оптову закупівлю засобів виробництва з їх подальшим постачанням у господарства своїх членів. Європейський досвід свідчить, що збутові кооперативи в чистому вигляді зустрічаються рідко. У переважній більшості кооперативних об'єднань аграрної сфери продукція, отримана від товаровиробників, піддається певній обробці, пакуванню тощо. Це характерно для кооперативів молочної і м'ясної спеціалізації, власників лісу, кооперативів, що здійснюють вирощування сільськогосподарських культур, розведення птахів тощо. Вони мають значну частку на ринку сільськогосподарської продукції, зокрема в Данії – 90% ринку товарного молока, масла, сиру, у тому числі на експорт, у країнах Скандинавії і Фінляндії – 80% ринку м'ясо-молочної продукції. У Нідерландах понад половину обсягу реалізованої продукції припадає на переробно-збутові кооперативи, для окремих товарних груп їхня частка становить: майже 100% для овочів, 95% – фруктів, 90% – вовни і вершкового масла, 85% – сиру, 80% – товарного молока і молочного порошку, 65% – цукру, 60% – згущеного молока. У Франції та Німеччині охоплення фермерських господарств кооперативами менше, але вони реалізують на внутрішньому і зовнішньому ринках близько половини продукції аграрного сектору. Французькі кооперативи випускають і збувають на міжнародному ринку до 70% вина, значною є їхня участь у випуску спирту та оливкової олії [6].

Насичення ринку продовольства і пов'язана із цим гостра конкуренція стимулюють кооперативи до вдосконалення технології виробництва і досягнення глибокої переробки сільськогосподарської сировини на основі безвідходних технологій. Так, у Данії, крім великих м'ясокомбінатів, кооператорам належать і невеликі підприємства з переробки їхніх відходів (крові, вовни, нутрощів і кісток), на які припадає п'ята частина ринку їхнього спільного обсягу виробництва.

Важливою запорукою успішної діяльності кооперативів є відповідне виробничо-технічне забезпечення.

Зокрема, у Швеції та Фінляндії обслуговуючі кооперативи постачають сільським товаровиробникам приблизно 60% засобів виробництва. Високі показники постачання характерні для Франції та Німеччині, де значну роль відіграють кооперативи у поставках добрив та кормів (близько 50%), а у Франції через кооперативи постачається фермерам майже 2/3 насіння зернових. У Німеччині на кооперацію фермерів припадає 36% поставок машин та обладнання і 44% пального [7, с. 17].

Проведені дослідження свідчать, що у Франції функціонує 3 500 сільськогосподарських кооперативів, що займаються переробно-збутовою діяльністю (60% збуту). Найбільше кооперативами охоплено збут зерна – 67–70%, свинини – до 65%, більше половини молока. Переробні кооперативи Франції дають 40–45% загального обсягу продукції харчової промисловості.

Великий інтерес викликає досвід сільськогосподарської кооперації в Німеччині. Кооперативи Німеччини є партнерами німецьких середніх підприємств в аграр-

ному секторі й мають на меті надання підтримки господарствам та економічній діяльності своїх членів за допомогою ведення спільного кооперативного підприємства [9, с. 280]. Основними завданнями кооперативу є досягнення господарських успіхів у тій чи іншій сфері підприємницької діяльності та сприяння розвитку членів кооперативу, а також захист інтересів власних господарств для збереження на тривалий період можливості надання підтримки своїм членам [9].

Розвиток кооперативу у Швеції відбувається переважно у сфері виробничого постачання, сільського господарства та зберігання продукції з високим ступенем централізації та об'єднує 13 національних галузевих кооперативних об'єднань [10, с. 20].

Кооперативні об'єднання є важливим структурним утворенням в аграрній сфері Фінляндії. Кооперативи, об'єднуючи майже всіх фермерів, забезпечують їм необхідні умови виробництва, кредитування, реалізацію продукції та застосування досягнень науково-технічного прогресу в практиці господарювання.

Кооперативи постачають до 50% добрив, 65% кормів, 40% техніки та палива. Кооперація дає змогу широко впроваджувати комп'ютеризацію та автоматизацію в аграрне виробництво [5, с. 276].

Також позитивний досвід розвитку кооперативу спостерігається у Швейцарії. Швейцарський кооперативний рух є прикладом так званого «некласичного розвитку» споживчої кооперативності. Розширення кооперативної діяльності у Швейцарії відбувалося шляхом відкриття нових магазинів і системи самообслуговування. Швейцарські кооперативи досягли успіху в укрупненні, злитті різних видів і галузей кооперативів із перспективою створення єдиних цільових організацій [4, с. 55–57].

Вартий уваги також досвід Італії у сфері кооперативності. На відміну від інших країн розквіт споживчої кооперативності в Італії відбувся в середині 80-х років, а саме у період спаду кооперативного руху в інших європейських країнах. Це було спричинено, головним чином, незначною участю кооперативів в економіці країни післявоєнного періоду, а також релігійною і політичною роздробленістю кооперативного руху. Сьогодні в Італії близько половини супермаркетів належать кооперативу [5, с. 275].

Про масштаби розвитку кооперативів у сільському господарстві свідчить досвід США, де функціонує 3 651 кооператив з обсягом товарообороту понад 120 млрд доларів. Кількість членів кооперативів становить 3 млн 353 тис. осіб, чисельність зайнятих у них працівників на постійній основі досягає 174 тис. осіб, а частково зайнятих – 92 тис. Частка основних видів сільськогосподарської продукції, яка реалізована через кооперативи, становить: молока – 82%, зерна і насіння олійних культур – 40%, бавовни – 43%, фруктів та овочів – 19%, худоби і вовни – 14%. Багато сільськогосподарських кооперативів США є надзвичайно великими підприємствами [10, с. 19–20].

Кооперативи відіграють ключову роль у сільськогосподарському секторі канадської економіки, зокрема у постачанні продукції для ферм, переробці та збуті зерна й олійних культур, молочної продукції, птиці, фруктів, овочів, худоби, а також меду й продукції з кленового сиропу. В аграрному секторі функціонує понад 500 кооперативів, членами яких є понад 2/3 фермерів. Серед них виділяються сільськогосподарські збутові (переробно-збутові) кооперативи, які є сучасними організаціями зі своєю експертизою і спільним ринком аграрної продукції, що дає їм можливість конкурувати з великими приватними підприємствами. Ці кооперативи утримують суттєву частку

товарного ринку в Канаді. Сільськогосподарські поставальницькі кооперативи Канади забезпечують фермерів (своїх членів) засобами, такими як корми для тварин (на 27%), добривами і хімікатами (на 38%), насінням (на 19%), зерноочисним обладнанням, сільськогосподарськими машинами, а також паливними та будівельними матеріалами. Кооперативи в Канаді є некомерційними по відношенню до своїх членів організаціями, вони діють не в інвестиційних цілях, а з тим, щоб забезпечити надання послуг своїм членам. Кооперативи організують процес навчання для своїх членів і працюють, щоб досягти спільної, насамперед економічної, мети [8].

У Бразилії й інших країнах Латинської Америки уряди націоналізують значні масиви землі і сприяють формуванню на них фермерських господарств, надаючи пільгові кредити, сприяючи, таким чином, формуванню кооперативів. Кооперація розвинута переважно у сфері переробки сільськогосподарської продукції, реалізації і постачання селянам насіння, добрив, техніки та ін. [8, с. 69].

Таким чином, узагальнюючи досвід розвинених країн світу, зазначимо, що основними перевагами об'єднання сільгосптоваровиробників у кооперативи є такі [8]:

1. Окремий виробник не в змозі впливати на рівень цін як закупівлі, так і реалізації виробленої продукції переробним підприємствам.

2. Значна перевага кооперативних об'єднань полягає у можливості обміну досвідом між фермерами щодо ефективності ведення сільськогосподарської діяльності, а також бажання працювати як частина об'єднання, групи, а не самотійно.

3. За рахунок об'єднання зусиль фермерів у єдиній організації, а також існування переваг щодо закупівлі сировини та реалізації продукції зростає рівень дохідності виробництва, а одержаний при цьому прибуток розподіляється рівномірно між кожним учасником кооперативу.

4. Об'єднавшись у кооперативи, фермери мають можливість нарощувати виробництво за рахунок одержання кредиту на власний розвиток, а також за рахунок можливості використання засобів виробництва, орендованих у інших членів кооперативу.

6. Офіційно зареєстровані кооперативні об'єднання мають можливість одержувати пільговий кредит на здійснення інвестицій у сільськогосподарське виробництво, переробку продукції, надання виробничих послуг.

7. Кооператив може отримати звільнення від податків або зниження податкової ставки на будівництво нових.

Висновки. Саме в сільському господарстві процес глобалізації здійснює серйозний вплив на процес виробництва, розподілу і споживання продукції. Однак при цьому саме в сільському господарстві глобалізація дає нові можливості й шанси. Кооперативи повинні намагатися визначити і задовольняти нові потреби своїх членів та клієнтів. Випереджаючі темпи демографічного розвитку населення і запізнений розвиток продовольчої інфраструктури в багатьох країнах, що розвиваються, відкривають для сільськогосподарських кооперативів Німеччини можливості для освоєння нових ринків збуту і розвитку. Досвід створення та функціонування кооперативних структур західноєвропейських країн є основою для визначення напрямів, форм і змісту його застосування в агропромисловому виробництві України. На нинішньому етапі розвитку аграрного сектору економіки важливо найбільш повно використати досвід зарубіжних країн у розвитку сільськогосподарської кооперації і разом із тим обґрунтовано підходити до реального стану в країні.

На підставі проведених досліджень можемо зробити висновок, що велика кількість передових країн світу

визнали на законодавчому рівні високу роль кооперативів у вирішенні економічних і соціальних проблем регіонів. Отже, проведені дослідження переконують, що запорукою успіху в аграрній кооперації є об'єднання в єдиний ланцюжок матеріально-технічного постачання, виробництва, переробки і збуту сільськогосподарської продукції,

а також відповідного фінансово-кредитного забезпечення. Крім того, варто зауважити, що лише комплексне поєднання ринкових важелів та державного регулювання й стимулювання розвитку кооперації та інтеграційних процесів забезпечує ефективне функціонування сільського господарства кожної країни.

Список використаних джерел:

1. Algnier M. Winzergenossenschaften im Wettbewerb. *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen*. 2007. Band 57, Vandenhoeck & Ruprecht. S. 167–178.
2. Клокар О.О. Ретроспективний аналіз розвитку соціального капіталу. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 1. С. 219–225.
3. Скидан О.В. Інституалізація розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні. *Ефективна економіка*. 2013. № 7. С. 45–53.
4. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація / уклад. О. Рудік ; за ред. М. Гриценка. Київ : К.І.С., 2013. 192 с.
5. Паневник Т.М. Історичний досвід та сучасні аспекти розвитку кооперації в АПК. *Вісник ХНУ*. 2013. № 6. Т. 1. С. 274.
6. Чанхі О.С. Європейська практика оподаткування сільськогосподарських кооперативів: досвід для України. *Ефективна економіка*. 2016. № 11. С. 32–45.
7. Манжура О.В. Аграрна кооперація: досвід Європейського союзу для України. *Управління розвитком*. 2015. № 1(179). С. 15–20.
8. Аналітичне дослідження. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Київ, 2011. 91 с.
9. Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация ; 3-е изд., испр. и доп. Москва, 2015. 364 с.
10. Григорьева С.В. Споживча кооперація країн світу: зарубіжний досвід і проблеми його впровадження в Україні. *Науковий вісник Полтавського УСК України*. 2015. № 3(42). С. 18–22.
11. Горьовий В.П. Менеджмент фермерських господарств. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 366 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье рассмотрено современное состояние сельскохозяйственной кооперации в Украине. Определены и раскрыты основные формы проявления глобализации в сельскохозяйственной кооперации Украины. Оценено влияние глобализационных процессов на современное состояние сельскохозяйственной кооперации в стране. Исследован ведущий мировой опыт развития кооперации в аграрном секторе и намечены перспективы его использования в Украине. Изучены закономерности и тенденции развития системы кооперации в ведущих странах мира. Доказана необходимость разработки и внедрения теоретических основ и практических рекомендаций по созданию и развитию кооперативных формирований, основанные на зарубежном и отечественном опыте, с учетом нынешней экономической и социальной ситуации на селе. Определены тенденции развития кооперативных процессов в агропромышленном комплексе Украины. На основе мирового опыта определены преимущества от создания кооперативных объединений и преимущества их функционирования в Украине. Дана реальная оценка состояния аграрной кооперации в Украине, определены причины, которые сдерживают ее развитие, и обоснованы предложения относительно перспектив отечественной сельскохозяйственной кооперации в условиях глобализации.

Ключевые слова: кооперация, аграрный сектор, глобализация, интернационализация, интеграция, мировой опыт, кооперативное движение, Украина.

CURRENT STATE AND DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL COOPERATION IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION: EXTERNAL EXPERIENCE FOR UKRAINE

Summary. In the articles expounded pressing questions of development of co-operation in agriculture of Ukraine. The types of the cooperative formings are considered and the estimation of results of their functioning is given. World experience of development of agricultural cooperation is also considered. The article deals with the basic aspects of agricultural cooperatives as a necessary form of association of Ukrainian villages and factors hindering cooperation in Ukraine. Also, in the article essence of concept «corporation», its role and value, is exposed for development of agroindustrial enterprises. The features of development of cooperation on a village and influence of this process are certain on development of rural territories of Ukraine, and grant of recommendations, in relation to the decision of separate problem questions which selection in the process of this research. The basic problems of co-operative association are reflected and ways are offered in relation to their overcoming. Use of cooperation as perspective direction of entrepreneurial activity on a village will enable to promote efficiency of forming and use: production potential due to the acceleration of update of the fixed assets; point-of-sale potential due to stability of connections between private associations; human potential due to creation of additional possibilities for preparation of new skilled workers in-plant training already workings; innovative potential due to including in the complement of the computer-integrated forming of research subsections. The influence of globalization processes on the current state of agricultural co-operation in the country is estimated. Overview leading global experience of cooperation in the agricultural sector and outlines the prospects for its use in Ukraine. The regularities and tendencies of the system of cooperation in the leading countries of the world are elucidated. The necessity of development and implementation of theoretical foundations and practical recommendations is proved on the creation and development of cooperative formation, which are based on foreign and domestic experiences, taking into account the current economic and social situation in the countryside. The tendencies of development of cooperative processes in the agro industrial complex of Ukraine are determined. Based on world experience, the advantages of creating cooperative associations and the advantages of their functioning in Ukraine are determined. Provided a real assessment of agricultural cooperatives in Ukraine, the reasons that hinder its development and reasonable proposals on the prospects of the domestic agricultural cooperation under globalization. Also, in this article considerable attention is spared world experience at development of cooperation as perspective direction on a village.

Key words: cooperation, agriculture, globalization, internationalization, integration, international experience, the cooperative movement, Ukraine.

Різва Л. А.

аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Rizva Liliya

Postgraduate Student of International Accounting and Audit Department
Vadym Hetman Kyiv national economic university

ДЕРЖАВНЕ ТА НЕДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА: ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ ТА НОВІ ПРОДУКТИ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

Анотація. У статті розглянуто державне та недержавне фінансування житлового будівництва та механізми фінансування житлового будівництва за кошти недержавних джерел, передусім для доступності житла для пересічних громадян України. Невід'ємним компонентом стимулювання будівництва житлових і комерційних об'єктів є розгалужений і диверсифікований фінансовий механізм іпотечного кредитування. Вагому стимулюючу роль здатні відіграти інститути спільного інвестування (ICI), які є інвестиційними фондами, з акумулюванням коштів інвесторів для здійснення подальших капіталовкладень у купівлю цінних паперів, придбання корпоративних прав і об'єктів нерухомості. Вітчизняні забудовники все активніше використовують інструменти податкового адміністрування, що їх забезпечують інститути спільного інвестування. Одним із пріоритетних напрямів розвитку інфраструктурного забезпечення функціонування вітчизняного ринку нерухомості є активізація діяльності страхових компаній у сфері страхування нерухомості, будівельних ризиків, ризиків, пов'язаних із відповідальністю агентів ринку житла, а також ризиків, що виникають під час укладання цивільно-правових угод із житлом.

Ключові слова: нерухомість, державне фінансування, недержавне фінансування, житлове будівництво.

Вступ та постановка проблеми. Реалізація системи механізмів у єдності важелів державної житлової політики, інноваційних інструментів небанківських фінансових установ, а також розбудови житлової кооперації й ринкової інфраструктури здатна справити потужний синергійний вплив на розбудову українського ринку нерухомості та розвиток будівельної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняний ринок нерухомості досліджували Л. Клішук, О. Більовський, Д. Фаріон, В. Омельчук та ін. Вчені розглядали впровадження диверсифікованої системи житлової кооперації, що здатне стати потужним рушієм вирішення в Україні житлової проблеми. Але поза їхньою увагою залишилися питання щодо механізмів фінансування житлового будівництва за кошти недержавних джерел.

Метою даної роботи є дослідження державного та недержавного фінансування компонентів будівництва житлових і комерційних об'єктів і механізми іпотечного кредитування.

Результати дослідження. Сьогодні держава має взяти на себе компенсування інфляції й індексування суми накопичення у зв'язку зі зміною валютного курсу, а також прив'язки суми індексації до іноземної валюти (долара США) подібно цінам на житлове нерухомість на внутрішньому ринку. Окрім того, з урахуванням прямої залежності діяльності будівельних ощадних кас із видачі кредитних ресурсів від регулярності і вартісних обсягів надходжень грошових коштів від нових забудовників у Законі «Про національну систему будівельних заощаджень» необхідно передбачити норми щодо, з одного боку, відсутності чіткого попереднього встановлення терміну видачі кредиту, а з іншого – визначення максимального терміну його видачі після закінчення дії накопичувальної програми.

Що стосується інституційної статусності самої будівельної ощадної каси, то вона має функціонувати у структурі «Ощадбанку» як його самостійний департамент зі своїми власними рахунком і балансом. При цьому її спеціальний статус означає непоширюваність на неї

діючих відносно комерційних банківських установ норм обов'язкового резервування НБУ на покриття можливих утрат клієнтів за кредитними операціями, як це передбачено Постановою Правління Національного банку України № 23 від 25 січня 2012 р. [1].

Водночас будівельні ощадні каси мають бути включені до переліку вітчизняних фінансових установ, на які поширюється система рефінансування Державної іпотечної установи. Це вимагає внесення відповідних змін до діючих нині «Стандартів надання, рефінансування та обслуговування житлових іпотечних кредитів» щодо включення виданих будівельною ощадною касою іпотечних кредитів до групи кредитів, на які поширюється процедура рефінансування з боку Державної іпотечної установи. Йдеться про те, що у нинішньому варіанті стандартів видані будошадкасою іпотечні кредити не можуть бути рефінансовані Державною іпотечною установою, оскільки процедура їх видачі передбачає дотримання відповідних нормативних вимог до значення коефіцієнта співвідношення щомісячних витрат потенційних позичальників на обслуговування іпотечного кредиту до розміру їхнього чистого доходу (не більше 45%), а також співвідношення загальної суми всіх періодичних зобов'язань позичальників до їхнього чистого сукупного доходу за той же період (не більше 50%) [2].

Таким чином, після включення іпотечних кредитів будівельної ощадної каси до програм рефінансування Державною іпотечною установою діючі нині «Стандарти надання, рефінансування та обслуговування житлових іпотечних кредитів» мають бути доповнені вимогами до позичальників Національної будівельної ощадної каси з унормуванням питання щодо розрахунку суми іпотечного кредиту в розмірі, що не перевищує суму накопичувального внеску. Крім того, має бути прописаний порядок розрахунку суми виплат позичальників з обслуговування кредитної заборгованості в сумі, яка не повинна перевищувати середній розмір платежів, здійснюваних ними у період дії накопичувальної програми [3, с. 124].

У контексті розширення доступності житла для пересічних громадян України інститут будівельної ощадної каси має бути широко використаний і шляхом їх поглибленої взаємодії з державними фінансовими установами в рамках реалізації державних програм і проектів доступного житла. Йдеться, насамперед, про їх залучення до системи подвійного співкредитування клієнтів на іпотечне придбання житла разом із самим «Ощадбанком» способом установлення для його позичальників зменшених сум у рамках накопичувальних програм. Після їх виконання такі позичальники можуть отримати іпотечний кредит від будівельної ощадної каси за одночасного отримання кредиту в рамках діючих програм іпотечного кредитування «Ощадбанку» на купівлю житла за умов відповідності сукупних доходів домогосподарства визначеному рівню платоспроможності. Водночас для найбільш соціально вразливих категорій громадян держава може застосувати субсидію на погашення первинного внеску та/або відшкодування частини процентів у рамках діючих проектів і програм доступного житла для населення, а також запровадити можливість відстрочки на певний час платежу по кредиту.

У системі організаційно-фінансового забезпечення розвитку вітчизняного ринку нерухомості на особливу увагу заслуговують механізми фінансування житлового будівництва за кошти недержавних джерел. З-поміж них вагому стимулюючу роль здатні відіграти інститути спільного інвестування (ІСІ), які є інвестиційними фондами з акумулюванням коштів інвесторів для здійснення подальших капіталовкладень у купівлю цінних паперів, придбання корпоративних прав та об'єктів нерухомості [4]. У зв'язку з наявністю значної інформаційної асиметрії у функціонуванні вітчизняного ринку цінних паперів, колосального браку інформації для пересічних громадян щодо його кількісних і структурних параметрів, низькою транспарентністю діяльності українських емітентів фондових активів, а також відсутністю єдиної програми приватизації державного майна до 80% вітчизняних інститутів спільного інвестування функціонують у статусі венчурних і закритих [5, с. 91].

Порівняно з іншими видами інвестиційних фондів пайові венчурні інвестиційні фонди мають цілу низку конкурентних переваг, пов'язаних, насамперед, із розміщенням емісії інвестиційних сертифікатів серед наперед відомого кола осіб та мінімальними нормативними вимогами до структури активів (які на 50% можуть складатися з корпоративних прав і цінних паперів, недопущених до торгів на фондовій біржі і до торговельно-інформаційної системи [6]). Це означає заборону для пайових венчурних інвестиційних фондів трансформувати понад 50% отриманих від своїх інвесторів коштів на нерухомість, причому навіть «посередництво» цінних паперів, емітованих забудовником під придбання об'єктів нерухомості (цільових облігацій та опціонів), не здатне порушити цю законодавчу норму.

Ще одна норма щодо операцій пайових венчурних інвестиційних фондів стосується порядку розподілу нерухомості між їх учасниками під час ліквідації. Йдеться про обов'язковість продажу нерухомості та наступний розподіл отриманих коштів між учасниками у грошовій формі. Подібний порядок ліквідації пайових венчурних інвестиційних фондів, передбачених ст. 28 Закону України «Про інститути спільного інвестування», позбавляє будь-якого економічного сенсу пряме фінансування будівельних робіт через їхню інституційну платформу [7, с. 17]. Таким чином, усі вищезазначені підходи до функціонування пайових венчурних інвестиційних фондів забезпечують повний контроль їхніх інвесторів не тільки над проце-

сом реалізації інвестиційних проектів, а й над поточною і стратегічною діяльністю фонду з нівелюванням впливу третіх осіб.

З огляду на високу привабливість ринку нерухомості як об'єкта інвестиційних капіталовкладень, сьогодні понад 32 млрд грн. перебувають під контролем компанії з управління активами (КУА) [6]. Їхня лівова частка інвестована нині у цінні папери саме тих бізнес-структур, що здійснюють свою діяльність у сфері будівництва житлової і нежитлової нерухомості. Використовуючи канали фінансування інститутів спільного інвестування через венчурно-облігаційні інструменти, забудовники здобувають цілу низку конкурентних переваг, пов'язаних, насамперед, зі значним спрощенням процесу залучення фінансування через пайовий інвестиційний фонд, що перебуває в управлінні КУА. По-друге, це отримання забудовником якісних консалтингових послуг, у тому числі з фінансового менеджменту, завдяки яким оперативно вирішуються найскладніші процедурні питання щодо залучення зовнішнього фінансування способом фондових інструментів. По-третє, завдяки залученню у процес інвестування професійного менеджменту компаній з управління активами для забудовників об'єктів нерухомості значно полегшуються процедури фінансової звітності, привласнення і моніторингу рейтингів цільових облігацій, погашення облігаційних інструментів, а також передачі житла інвесторам, що справляє позитивний вплив на динаміку трансакційних витрат.

Не слід скидати з рахунків й такої переваги забудовників, як їх можливість щодо імплементації ефективних інструментів податкового планування згідно зі ст. 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність». Так, з усіх законодавчо дозволених сьогодні механізмів залучення інвестиційних капіталовкладень у сферу будівництва фактично тільки інститути спільного інвестування володіють дієвими й ефективними інструментами податкового планування. Значення ІСІ у фінансовому забезпеченні вітчизняної будівельної галузі зростає ще більшою мірою після оприлюднення у 2017 р. Державною фіскальною службою роз'яснень щодо фондів фінансування будівництва і фондів операцій із нерухомістю. Зокрема, у забудовника, який використовує ці два інституційні інструменти залучення інвестиційних капіталовкладень, виникають податкові зобов'язання з податку на додану вартість за операціями з постачання послуг на спорудження житла на загальних підставах згідно з правилами так званої «першої події», унормованими п. 187.1 Податкового кодексу України [8].

Наявність пільги зі сплати прибуткового податку і співпраця забудовника з корпоративним інвестиційним фондом дають йому змогу суттєво підвищити рентабельність інвестиційних капіталовкладень у будівництво, збільшити прибутковість девелоперського проекту і підвищити свою фінансову стійкість. Ще один вагомий канал здобуття забудовником додаткових економічних ефектів від співпраці з корпоративними інвестиційними фондами впливає з порядку розподілу отриманого фондом прибутку, що розглядається на щорічних зборах акціонерів. Йдеться про рішення щодо реінвестування отриманих прибутків у новий бізнес-проект, яке не тягне за собою жодних податкових наслідків для будівельних компаній. Отже, вони спрямовують отриманий прибуток від реалізації будівельного проекту на запуск наступного проекту [9].

Не випадково вітчизняні забудовники все активніше використовують інструменти податкового адміністрування, що їх забезпечують інститути спільного інвестування. При цьому найбільш поширеною у реалізації будівельних проектів є модель із використанням інвестиційних договорів,

яку активно використовують нині такі корпорації – лідери українського будівельного ринку, як «Укрбуд», «Київміськбуд» та багато інших. Натомість модель із форвардними контрактами використовують набагато менше компанії-забудовників, зокрема Stolitsa Group під час реалізації будівельних проектів зі спорудження житлових комплексів «Липинка» та «Галактика». А цільові облигації виявилися найбільш прийнятними для таких девелоперів, як Geos (під час будівництва житлового комплексу Gloria Park) та «Познякижилбуд» (під час спорудження житлового комплексу по вул. Ревуцького) [8].

Сьогодні, на нашу думку, в Україні склалися всі об'єктивні передумови для активного використання форвардних контрактів на залучення інвестиційних капіталовкладень у сферу будівництва нерухомості, зокрема механізм їх використання через інститути спільного інвестування ч. 4 ст. 5 Закону України «Про інвестиційну діяльність». Зокрема, застосування даної схеми передбачає отримання забудовником на стадії будівництва фінансових ресурсів від ІСІ та від інвесторів за форвардним контрактом на підставі договору купівлі-продажу майнових прав на об'єкт житлової нерухомості. Крім того, використання інституційної платформи ІСІ у поєднанні з біржовим механізмом продажу житлової нерухомості дає можливість збалансувати інтереси кожного учасника угоди; товарна біржа, на якій здійснюється ринковий обіг форвардних контрактів, забезпечує їх ефективний контроль й облік прав власності на форвардні контракти, а первинне оформлення на інвестора прав власності на житло дає змогу суттєво зменшити фінансові втрати порівняно з варіантом первинного оформлення власності на забудовника і подальшого переоформлення нерухомості на інвестора.

Ще один важливий компонент удосконалення житлової політики України пов'язаний зі значним податковим навантаженням на забудовників та наявністю високих адміністративних бар'єрів здійснення господарської діяльності у будівельній сфері, отриманням дозвільної документації, непрозорим, недемократичним порядком виділення землі під будівництво тощо. Це вимагає запровадження відносно забудовників соціального житла податкових звільнень за одночасного усунення бюрократичних перешкод та значного скорочення термінів узгодження дозвільної документації, у тому числі в частині виділення землі під будівництво житлових об'єктів. Вагому стимулюючу роль у цьому процесі здатний відіграти механізм земельних аукціонів з урахуванням зарубіжного досвіду у цій сфері. Йдеться, насамперед, про включення до обов'язкових умов аукціонного продажу земель під будівництво не тільки власне економічних критеріїв, а й соціальних вимог, коли перемогу здобуває той, хто дає не найбільшу ціну за землю, а той, хто пропонує найнижчу ціну збудованого житла [10, с. 35].

Ринок нерухомості як складна сукупність економічних відносин із приводу володіння, користування і розпорядження її об'єктами не може ефективно функціонувати без диверсифікованої і результативно функціонуючої інфраструктури. Її репрезентують, насамперед, професійні учасники ринку – ріелтори, оцінювачі майна, кредитні організації, страховики, нотаріуси, реєстраційні органи та ін., – котрі реалізують цілу низку функціональних повноважень у сфері забезпечення безперервності процесу створення і споживання корисних властивостей нерухомості, оптимізації процедур щодо укладення угод стосовно купівлі прав на майно, юридичного захисту інтересів і координації дій учасників його ринкового обігу, застосування санкцій до порушників та ін. Завдяки спеці-

алізації професійних учасників на виконанні певних видів діяльності забезпечується значне підвищення оперативності й ефективності діяльності всіх ринкових агентів, мінімізуються трансакційні витрати будівельного бізнесу та підвищується оперативність організаційного оформлення ринкових операцій [11, с. 133].

Однак досвід функціонування вітчизняного ринку нерухомості засвідчує вкрай низький рівень розвитку його інфраструктурного забезпечення, що набуває свого концентрованого вираження, насамперед, у слабкій координації дій ринкових агентів, браку відкритої і доступної інформації щодо функціонування даного ринку, обмеженості фінансових ресурсів інститутів житлового кредитування, значних проблемах застосування норм цивільного законодавства під час оформлення спадкових справ та відсутності єдиної нотаріальної практики під час оформлення спадщини [12, с. 4]; недосконалості механізму перевірки правомірності дій нотаріусів та контролю над законністю їхніх дій. Це спричиняє широку можливість для зловживань та допущення помилок під час провадження нотаріальних дій із порушенням економічних інтересів юридичних і фізичних осіб. Зазначена проблема набуває ще більшої актуальності у зв'язку з постійним зростанням кількості нотаріальних контор та приватних нотаріусів. Зокрема, станом на травень 2018 р. в Україні нотаріальні послуги надають 787 державних нотаріальних контор і 5 522 приватні нотаріуси.

Головними напрямками вдосконалення роботи нотаріусів як невід'ємного компонента інфраструктурного забезпечення ефективного функціонування вітчизняного ринку нерухомості має бути, насамперед, поглиблення їхньої взаємодії з ДП «Національні інформаційні системи» з питань конвергенції діючої системи функціонування єдиних та державних реєстрів Міністерства юстиції з нормативними вимогами законодавства у сфері використання користувачами реєстрів захищених носіїв ключової інформації, забезпечення доступу нотаріусів до Державного реєстру актів цивільного стану громадян та Єдиного реєстру боржників, а також інших реєстрів із метою ефективного виконання нотаріусами своїх функцій. На часі сьогодні й удосконалення українського законодавства в питаннях, що виникають під час нотаріального оформлення спадщини після померлих, які проживали на території, не підконтрольних українській владі та тимчасово окупованій території України, а також відчуження нерухомого майна із цих територій [13].

Одним із пріоритетних напрямів розвитку інфраструктурного забезпечення функціонування вітчизняного ринку нерухомості є активізація діяльності страхових компаній у сфері страхування нерухомості, будівельних ризиків, ризиків, пов'язаних із відповідальністю агентів ринку житла, а також ризиків, що виникають під час укладання цивільно-правових угод із житлом. Якщо ж аналізувати нинішній стан вітчизняної сфери страхування, то слід відзначити, насамперед, її низьку капіталізацію, вузький асортимент пропонованих ринку страхових продуктів, недостатній вартісний обсяг контрольованих страховиками активів та рівень концентрації ринку страхових послуг тощо. Так, у період 2001–2017 рр. на тлі зростання вартісного обсягу контрольованих страховими компаніями активів із 3 до 35,5 млрд грн. «обвально» знизилася їхня частка у загальному капіталі небанківських фінансових посередників – з 69,2% у 2005 р. до 11,8% у 2017 р.

В останні десятиліття спостерігається також щорічне «звуження» кількісної структури страхових компаній: їхня загальна чисельність зменшилася з 338 у 2002 р. (за максимального значення 469 у 2008 р.) до 296 у 2017 р. за одно-

часного нарощування вартісних обсягів валових страхових премій (з 4,4 до 31,4 млрд грн.), валових страхових виплат (з 0,5 до 7,4 млрд), чистих страхових премій (з 3,6 до 20,8 млрд), чистих страхових виплат (з 1,3 до 7,2 млрд) та страхових резервів (з 1,9 до 21,8 млрд грн. відповідно).

Вітчизняний страховий ринок характеризується домінуючим інвестуванням страховиками акумульованого капіталу в активи з підвищеним рівнем ризику (цінні папери, банківські метали, а також депозити на рахунках комерційних банків). Однак, незважаючи на загалом позитивну динаміку номінальних показників діяльності вітчизняних страхових компаній, на вкрай низькому рівні впродовж тривалого періоду часу залишається такий показник, як частка страхових премій у валовому внутрішньому продукті. У 2017 р. страхова галузь забезпечувала перерозподіл не більше 0,1% валового внутрішнього продукту нашої держави, тоді як у 2007 р. – майже 3%. І це при тому, що відповідний показник для розвинутих країн світу становить не менше 8–12%, що свідчить про вкрай низький рівень розвитку сектору вітчизняного небанківського фінансового посередництва та нездатність страхової діяльності забезпечувати ефективну фінансову підтримку, у тому числі будівельної галузі і українського ринку нерухомості загалом.

Таким чином, для розбудови розгалуженої страхової інфраструктури функціонування вітчизняного ринку нерухомості стратегічного значення набувають такі напрями і механізми реформування вітчизняного страхового ринку, як: диверсифікація видового асортименту страхових продуктів на вітчизняному ринку страхових послуг із включенням до нього поряд зі страхуванням нерухомості таких видів страхових послуг, як страхування будівельних ризиків, ризиків, пов'язаних із відповідальністю агентів ринку житла, а також ризиків, що виникають під час укладання цивільно-правових угод із житлом; посилення нормативно-правового захисту прав страхових компаній і забезпечення їм рівних умов діяльності незалежно від форм їх власності, розміру контрольованого капіталу, вартості активів і страхової спеціалізації; підвищення якості державної політики щодо регулювання діяльності страхових компаній з імплементацією ефективних систем адаптованого пруденційного нагляду та ризик-менеджменту страховиків, що передбачає запровадження чітких кількісних і якісних вимог до їх регулятивного капіталу, рівня платоспроможності, активів та інших показників фінансової звітності для нівелювання ризиків подання страховими компаніями недостовірної звітності та унеможливлення здійснення ними фіктивної діяльності; запровадження у практику діяльності страхових компаній тестів раннього виявлення і попередження ризиків кризи неплатоспроможності з одночасним установленням нормативів достатності капіталу страхових компаній згідно з вимогами Solvency II і запровадженням методів їх розрахунку, встановленням граничних розмірів наявного регулятивного капіталу і реалізацією відповідних процедур реагування регулятора на будь-яке зниження наявного регулятивного капіталу нижче порогового значення; нарощування капіталізації вітчизняних страхових компаній способом збільшення розміру власного капіталу до рівня не менше 2 млн євро; а також підвищення рівня концентрації страхового ринку на основі досягнення збалансованих страхових портфелів і дворазового зниження значення індексу концентрації ринку (Герфіндаля-Хіршмана) [14, с. 144]; розвиток інститутів саморегулювання страхового ринку за одночасного зменшення державного втручання у діяльність суб'єктів страхового ринку; запровадження податкових стимулів для продукування страхо-

виками інноваційних продуктів; активна державна підтримка розвитку спеціальної професійної освіти у сфері страхової діяльності (у тому числі щодо ринку нерухомості) для забезпечення потреб ринку у висококваліфікованих фахівцях – страхових агентах, андеррайтерах, актуаріях, страхових інженерах та страхових детективах.

Наступне стратегічне завдання – формування єдиного загальнонаціонального реєстру об'єктів житлової і комерційної нерухомості. Важливу стимулюючу роль тут здатні відіграти технології блокчейн, що відображатимуть усі операції, здійснювані усіма учасниками угод з об'єктами нерухомості (продавцями, покупцями, ріелторами, нотаріусами) та відслідковуватимуть наявність необхідних документів і їх справжність. Унікальність технології блокчейну полягає у принципі «багатошарового» запису і збереження інформації на багатьох об'єднаних в єдину Інтернет-мережу комп'ютерах, коли безслідно неможливо здійснити будь-якої зміни в інформації.

Таким чином, базований на блокчейні реєстр нерухомості виключить будь-який ризик утрати документації і недовіру до учасників угод ринкового обігу об'єктів нерухомості, оскільки всі документи, історія нерухомості і переходу права власності на неї, дані про всіх її власників, дати укладення усіх угод будуть відомі не тільки власникам, а й потенційним покупцям. У такий спосіб буде забезпечена синхронізація даних про об'єкти нерухомості та здійснювані з ними правочини по всьому інформаційному ланцюжку; нівелюватимуться загрози фальсифікації інформації в електронних державних реєстрах із причин зовнішнього втручання; отже, можливим стане повний суспільний контроль над системою державного реєстру майнових прав на об'єкти нерухомості.

Принагідно відзначити, що технологія блокчейн на ринку нерухомості здатна буде запрацювати на повну силу тільки після її повного поширення на всю базу даних про об'єкти нерухомості, його ключові процеси (електронну базу даних й історію транзакцій), систему зберігання, генерації і перевірки кадастрових виписок, а також синхронізації реєстру речових прав на нерухоме майно з Державним земельним кадастром, що вже функціонує на блокчейн-технології.

Висновки. Підсумовуючи вищенаведене, відзначимо, що невід'ємним компонентом стимулювання будівництва житлових і комерційних об'єктів є розвиток вітчизняної системи іпотечного кредитування на основі значного збільшення Державною іпотечною установою обсягів фінансових ресурсів на іпотечне кредитування за одночасного зниження його процентних ставок та ставок рефінансування і кредитування за програмами даної інституції; формування сприятливих умов для нарощування припливу інвестиційного капіталу небанківських фінансових посередників (страхових компаній, пенсійних фондів, пайових інвестиційних фондів) у сферу іпотечного житлового кредитування; внесення законодавчих змін у порядок стягування коштів за закладені об'єкти житлової нерухомості і виселення неплатників за кредитами з метою недопущення неправомірних дій банків-кредиторів.

Упровадження диверсифікованої системи житлової кооперації здатне стати потужним рушієм вирішення в Україні житлової проблеми та підвищення рівня доступності житла для пересічних громадян України. Це передбачає реалізацію механізму нагромадження коштів населення на спеціальних рахунках «Ощадбанку» та гарантоване їх державне індексування бюджетними коштами у разі зміни валютного курсу; державного гарантування будівельних заощаджень повернення їхніх коштів у разі настання форс-мажорних обставин; державного субсидування (преміювання) вкла-

дів населення у рамках будівельних заощаджень, а також установлення заборони будівельним ощадним касам провадити інші види економічної діяльності, крім іманентних їм за природою. Для нарощування фінансового потенціалу будівельних ощадних кас вони мають бути включені до переліку вітчизняних фінансових установ, на які поширюється система рефінансування Державної іпотечної уста-

нови, а також до реалізації спільно з державними фінансовими установами великомасштабних державних програм і проектів доступного житла, у тому числі на основі механізмів подвійного співкредитування клієнтів на іпотечне придбання житла разом з «Ощадбанком» способом установлення для його позичальників зменшених сум у рамках накопичувальних програм.

Список використаних джерел:

1. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків : Постанова Правління НБУ від 25.01.2012 № 23. URL: [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0231\(12/page](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0231(12/page).
2. Стандарти надання, рефінансування та обслуговування житлових іпотечних кредитів. URL: http://ipoteka.gov.ua/sites/default/files/standarty_11_06_13.pdf
3. Омельчук В.О. Формування національної системи житлово-будівельних заощаджень в Україні. *Економіка та держава*. 2013. № 12. С. 122–125.
4. Що таке інститути спільного інвестування (ICI)? *Українська асоціація інвестиційного бізнесу*. URL: http://www.uaib.com.ua/abcpeople/abetka_isi/5909
5. Жарій Я.В., Дубина М.В. Підвищення ролі небанківських установ на ринку фінансових послуг України. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2008. № 32. С. 86–94.
6. Про переваги використання ПІФ у фінансуванні будівництва. *Ніко Фінанс. Компанія з управління активами*. URL: http://www.nikofinance.com.ua/ua/investor_advantages.html
7. Біленко Р. Інститути спільного інвестування у будівництві. *Податки та бухгалтерський облік*. 2006. № 18(889). URL: <http://www.bilenko.com.ua/pages/publicat-3.php>
8. Огляд ринку житлової нерухомості: рік випробувань. *КВА-Олімп*. URL: <https://kua-olimp.com.ua/market-review-of-residential-real-estate/>
9. Податкові пільги для інститутів спільного інвестування. *КВА-Олімп*. URL: <https://kua-olimp.com.ua/tax-privileges-for-investfunds/>
10. Біловський О.А. Державна житлова політика України: проблема соціально- економічної ефективності : аналітична доповідь. Київ : НІСД, 2012.
11. Олійник Н. Розвиток інфраструктури ринку житла в Україні: актуальні проблеми та напрями державного регулювання. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2011. Вип. 1. С. 131–139.
12. Мерзляк А.В., Кабанець О.О. Державне регулювання формування й розвитку інфраструктури ринку земель в Україні. *Теорія та практика державного управління*. 2015. № 4(51).
13. Марченко В. Нотаріальна палата України об'єднує тисячі справжніх професіоналів, які відповідально ставляться до своєї справи. *Протокол*. URL: http://protokol.com.ua/ua/volodimir_marchenko_notarialna_palata_ukraini_ob_ednue_tisyachi_spravgnih_profesionaliv_yaki_vidpovidalno_stavlyatsya_do_svoei_spravi/
14. Журавка О.С. Пруденційне регулювання страхової діяльності. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір* : збірник наукових праць ; НАН України. Інститут регіональних досліджень. Львів, 2013. Вип. 1(99). С. 139–146.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И НОВЫЕ ПРОДУКТЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены государственное и негосударственное финансирование жилищного строительства и механизмы финансирования жилищного строительства за счет негосударственных источников, в первую очередь для доступности жилья для рядовых граждан Украины. Неотъемлемым компонентом стимулирования строительства жилых и коммерческих объектов является разветвленный и диверсифицированный финансовый механизм ипотечного кредитования. Весомую стимулирующую роль способны сыграть институты совместного инвестирования (ИСИ), которые являются инвестиционными фондами, с аккумуляцией средств инвесторов с целью осуществления дальнейших капиталовложений в покупку ценных бумаг, приобретение корпоративных прав и объектов недвижимости. Отечественные застройщики все активнее используют инструменты налогового администрирования, которые обеспечивают институты совместного инвестирования. Одним из приоритетных направлений развития инфраструктурного обеспечения функционирования отечественного рынка недвижимости является активизация деятельности страховых компаний в сфере страхования недвижимости, строительных рисков, рисков, связанных с ответственностью агентов рынка жилья, а также рисков, возникающих при заключении гражданско-правовых сделок с жильем.

Ключевые слова: недвижимость, государственное финансирование, негосударственное финансирование, жилищное строительство.

STATE AND UNFUNDED FINANCING OF HOUSING CONSTRUCTION: PROBLEMS, PROSPECTS AND NEW PRODUCTS IN THE DOMESTIC MARKET OF REAL ESTATE

Summary. The article deals with state and non-state financing of housing construction and financing mechanisms for housing construction with the help of non-state sources, first of all for the availability of housing for ordinary citizens of Ukraine. An integral component of the promotion of the construction of residential and commercial facilities is the ramified and diversified financial mechanism of mortgage lending. Mutual Investment Institutions (CIIs), which are investment funds with the accumulation of investors' funds for the purpose of further investment in the purchase of securities, the acquisition of corporate rights and real estate objects, are of great encouraging role, domestic developers are increasingly using the instruments of tax administration that they provide joint investment institutes. One of the priority directions of the development of infrastructure maintenance of the functioning of the domestic real estate market is to increase the activity of insurance companies in the field of property insurance, construction risks, risks associated with the responsibility of housing market agents, as well as risks arising from the conclusion of civil law agreements with housing. Implementation of the system of mechanisms in the unity of the levers of state housing policy, innovative instruments of non-bank financial institutions, as well as the development of housing and market infrastructure can have a powerful synergistic effect on the development of the Ukrainian real estate market and the development of the construction industry. The introduction of a diversified system of housing co-operation can become a powerful engine for solving the housing problem in Ukraine and increasing the level of affordability of housing for ordinary citizens of Ukraine. This implies the implementation of the mechanism of accumulation of funds on special accounts of the Savings Bank and guaranteed their state indexation by budget funds in case of exchange rate changes; state guarantee of construction savings return of their funds in the event of force majeure; state subsidies (bonuses) of deposits of the population within the framework of building savings, as well as the prohibition of construction savings banks to conduct other types of economic activity, except for their inherent nature.

Key words: real estate, state financing, non-state financing, housing construction.

УДК 65.016.4

Рудь О. О.

*аспірант кафедри стратегії підприємств
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Rud Oleksandr

*Postgraduate Student at Enterprise Strategy Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

ПІДХОДИ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОБҐРУНТУВАННЯ УГОД ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ

Анотація. У статті надано характеристику стратегічних рішень про злиття та поглинання, що розглядаються через основний мотив їх здійснення, яким є отримання синергії. Визначено основні етапи формування стратегічних рішень злиття та поглинання. Особливу увагу приділено дослідженню основних підходів до обґрунтування угод злиття та поглинання, визначено головні недоліки традиційного підходу. Розглянуто ефективність угоди злиття та поглинання через оцінювання синергійного ефекту щодо отримання стратегічних можливостей від об'єднання двох компаній. Визначено методологію та інструментарій обґрунтування угод злиття та поглинання через застосування теорії реальних опціонів. Наведено характеристику моделі Black & Scholes та методу біноміального дерева. Визначено основні переваги та недоліки застосування теорії реальних опціонів для обґрунтування угод злиття та поглинання.

Ключові слова: злиття та поглинання, ефект синергії, стратегічні рішення, метод дисконтування грошових потоків, теорія реальних опціонів, модель Black & Scholes, метод біноміального дерева.

Вступ та постановка проблеми. У розпорядженні кожної компанії є цілий набір внутрішніх та зовнішніх механізмів зростання. Внутрішні механізми реалізуються через збільшення прибутковості наявних активів, підвищення операційної ефективності та продуктивних інновацій, а зовнішні – переважно за рахунок злиттів, поглинань та створення стратегічних альянсів.

Злиття відбувається тоді, коли сумарні операції та активи двох компаній зливаються шляхом поміщення їх під контроль керівництва нової компанії, що перебуває в спільному володінні акціонерів вихідних компаній.

Злиття та поглинання – це елементи реалізації стратегії зростання підприємства, які націлені на вирішення різних завдань, таких як отримання ефектів масштабу, розширення географії діяльності, посилення ринкових

позицій або фінансової потужності, перехід в нові, більш перспективні галузі, доступ до передових технологій.

Незважаючи на широке застосування в організації такого традиційного інструмента економічного аналізу ефективності капіталовкладень, як розрахунок чистої поточної вартості (NPV), внутрішніх норм рентабельності (IRR) та термінів окупності, він часто піддається критиці за статичність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема злиття та поглинання давно привертає увагу зарубіжних та вітчизняних дослідників. Вагомий науковий базис щодо розвитку злиття та поглинання загалом створено такими вченими, як В.Г. Андрійчук, С.І. Дем'яненко, Ю.С. Коваленко, М.Й. Малік, П.Т. Саблук, М.Й. Хорунжий, В.В. Юрчишин. Значна увага процесам злиття та погли-

нання компаній, а також їх обґрунтуванню приділяється у світовій теоретичній, практичній науці, що представлена працями таких вчених, як І. Ансофф, А.П. Гохан, Д. Депамафеліс, Ф. Рід, Р.С. Фостер, Л. Сіроуер, Дж. Стіглер.

Проте сучасні глобалізаційні процеси приводять до інтенсифікації економічних процесів та зміни не тільки самих ринків, але й основ їх функціонування, що виявляє недостатність вузько спрямованих поглядів науковців на ці проблеми й потребує такої ж інтенсифікації та масштабів сучасних наукових досліджень щодо обґрунтування ефективності угод злиття та поглинання.

Метою роботи є характеристика основних підходів до економічного обґрунтування угод М&А, визначення аналітичного інструментарію для оцінювання угоди в умовах дефіциту інформації та невизначеності.

Одним з найпоширеніших методів оцінювання привабливості інвестиційних проектів або компаній для поглинання є метод дисконтування грошових потоків (DCF). Однак, незважаючи на вже перевірену часом ефективність та відносну простоту застосування, цей метод має низку недоліків. Наприклад, він не дає змогу враховувати управлінську гнучкість менеджменту, в результаті чого часто відбувається недооцінка угод, які залежать від факторів з високим ступенем невизначеності, таких як ціни на нафту, вугілля, метали, нерухомість.

Методи враховують лише досяжні та найбільш прогнозовані, матеріальні фактори, ігноруючи нематеріальні, якими є майбутні конкурентні переваги, потенційні можливості та гнучкість управління, тому виникає потреба альтернативного методу планування капіталовкладень, обґрунтування вартості угод злиття та поглинання, яким є інструментарій реальних опціонів. За допомогою певного набору методів, що застосовуються для оцінювання фінансових опціонів, можна підрахувати ту частину вартості угоди, яка створюється за рахунок активного управління та стратегічної взаємодії.

Результати дослідження. У розпорядженні кожної компанії є цілий набір внутрішніх та зовнішніх механізмів зростання. Внутрішні механізми реалізуються через збільшення прибутковості наявних активів, підвищення операційної ефективності та продуктивних інновацій, а зовнішні – переважно за рахунок злиття, поглинання та створення стратегічних альянсів.

Злиття відбувається тоді, коли сумарні операції та активи двох компаній зливаються шляхом переміщення їх під контроль керівництва нової компанії, що перебуває в спільному володінні акціонерів вихідних компаній.

Злиття та поглинання – це елементи реалізації стратегії зростання підприємства, які націлені на вирішення різних завдань, таких як отримання ефектів масштабу, розширення географії діяльності, посилення ринкових позицій або фінансової потужності, перехід у нові, більш перспективні галузі, доступ до передових технологій.

Прагнення отримати ефект синергії разом з позитивним фінансовим результатом у вигляді премії є однією з основних причин укладання угод зі злиття та поглинання компаній, оскільки щодо менеджменту комбінування стратегічного та фінансового ефекту від М&А створює передумови зростання ефективності та конкурентоспроможності компанії.

Отримання синергії є основним мотивом злиття та поглинання. Якщо припустити, що вона існує, то цінність об'єднаної компанії повинна перевищувати суму цінностей компанії-покупця та компанії-цілі, що діють незалежно одна від одної [5]:

$$P(A+B) > P(A) + P(B),$$

де $P(A+B)$ – цінність компанії, створеної в результаті об'єднання; $P(A)$ – цінність компанії А, яка діє незалежно; $P(B)$ – цінність компанії В, яка діє незалежно.

При цьому іноді може виникати також негативна синергія, за якої:

$$P(A+B) < P(A) + P(B).$$

У такому разі укладання угоди М&А є недоцільним, тому має бути відхилено.

Ефект синергії від злиття (поглинання) компаній – це додана вартість від об'єднання та узгодженої дії бізнесів, що виникає внаслідок ефективнішого використання факторів виробництва, що дає змогу підсилити або отримати конкурентні переваги об'єднаної системи, досягнення яких було б неможливим за розрізненого функціонування бізнес-одиниць, а також є сумою всіх вигід (синергій) від створення єдиної інтегрованої системи [8].

Стратегічні рішення є різновидом управлінських рішень та пов'язані з рішеннями, що мають значення для підприємства загалом, зокрема визначення його позиції щодо конкурентів, споживачів, товарів, ринків, макросередовища.

Стратегічні рішення визначають загальний напрям розвитку підприємства та його життєздатність в умовах подій, що прогножуються, несподіваних подій та зовсім невідомих сьогодні, які можуть відбутися у його оточенні. З огляду на це стратегічні рішення формуються для гнучкого регулювання процесів на підприємстві та враховують вплив зовнішнього середовища, що дає змогу формувати та підтримувати довгострокові конкурентні переваги й дає підприємству можливість виживати в довгостроковій перспективі та досягати запланованих цілей [7].

З огляду на вищезазначене формування та реалізація стратегічних рішень злиття й поглинання – це основні процеси стратегічного управління підприємством в контексті здійснення стратегії зростання. Під формуванням стратегічних рішень злиття й поглинання слід розуміти процес, який є складним та багатостороннім, оскільки він зводиться до висунення, оцінювання та відбору стратегічних варіантів для придбання з урахуванням того, що він проходить в умовах нестабільності зовнішнього середовища та за певного рівня невизначеності, що накладає певні обмеження щодо доступності інформації та створює труднощі під час планування подальшої реалізації цих рішень. Виходячи з цього, виділяємо основні етапи формування стратегічного рішення.

1) Діагностика проблем. На цьому етапі виявляються проблеми, що мають або можуть мати місце під час розроблення або реалізації стратегії підприємства, ідентифікуються ризики, з якими підприємство може стикнутися під час здійснення своєї діяльності.

2) Розроблення стратегічного рішення. На цьому етапі відбуваються постановка завдання, формування критеріїв та обмежень рішення, розроблення альтернативних варіантів рішення.

3) Підготовка стратегічного рішення. Саме до цього етапу інтегрується процес ризик-менеджменту, який включає аналіз (ідентифікацію) ризиків у розроблених стратегічних альтернативах, оцінювання рівня ризику в альтернативах, а також вжиття заходів щодо зменшення рівня ризику або послаблення його можливого негативного впливу [3].

Незважаючи на популярність розвитку бізнесу шляхом злиття та поглинання, а також значну кількість угод протягом останніх років, часто вони не забезпечують бажаного ефекту, не створюють додаткової вартості для учасників, хоча й вимагають тривалого й недешевого процесу юридичних та фінансових перемовин.

Відсутність протягом тривалого періоду після завершення угоди синергічних ефектів свідчить про недостатнє планування інтеграційного процесу та виникнення непередбачених ризиків. Неможливо швидко визначити всі можливі області «збереження синергії» (ситуації, за яких об'єднані організації досягають суттєвої економії ресурсів та збільшення доданої вартості). Питання часу є досить критичним, і якщо всі напрями «збереження синергії» не буду визначені в короткий проміжок часу, то зростає ризик розвитку негативних настроїв у обох сторін угоди.

Управління ризиками під час реалізації угод злиття та поглинання – це процеси, пов'язані з ідентифікацією, аналізом ризиків та прийняттям рішень, які включають максимізацію позитивних та мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій під час M&A. Процес управління ризиками є циклічним та складається з п'яти етапів, а саме ідентифікації, оцінювання, аналізування, управління й моніторингу ризиків.

Найчастіше прийняття стратегічних рішень злиття та поглинання здійснюється в умовах недостатності або невизначеності знань про майбутнє, коли отримання необхідної інформації є складним, трудомістким, дорогим або зовсім неможливим завданням. Як сказав П. Друкер [6], під час стратегічного планування маємо справу не з майбутніми рішеннями, а з майбутнім рішень, які приймаються сьогодні. Однак навіть сама невизначеність бізнес-середовища містить багато корисної інформації для вибору адекватного стратегічного рішення. По-перше, майже завжди можна ідентифікувати явні тенденції, які дають змогу спрогнозувати попит на майбутню продукцію. По-друге, завжди існують такі чинники, про які поки нічого не відомо, однак вони цілком пізнавані за умови грамотного аналізу. Невизначеність, яка зберігається після того, як випробувані всі доступні методи аналізу, називається залишковою. Проте часто навіть залишкова невизначеність піддається деякому оцінюванню.

Консультанти з компанії "McKinsey & Company" Х. Кортні, Дж. Керкланд і П. Вігер стверджують, що «традиційні» інструменти вибору того чи іншого варіанта для придбання під час здійснення стратегічного рішення в умовах невизначеності можуть бути «відверто небезпечними». Річ в тім, що недооцінка невизначеності в такому разі може привести до вибору стратегічних рішень, які або не захищають від небезпек, або не дають змогу скористатися шансами, ймовірними за високих рівнів невизначеності, тому існує потреба керівникам підприємств під час процесу формування стратегічних рішень злиття та поглинання перш за все ідентифікувати рівень невизначеності. Саме ідентифікація рівня невизначеності дасть змогу вибрати відповідний аналітичний інструмент.

Під час обґрунтування вартості угод злиття та поглинання використовують дві основні фінансові концепції, а саме концепції вартості грошей у часі та зв'язку ризику з прибутковістю, що дає змогу визначити очікування компанії, яка купує, як дисконтований вільний грошовий потік, що генерується компанією-ціллю в майбутньому.

Вартість угоди безпосередньо залежить від того, як компанії, що є суб'єктами злиття й поглинання, оцінюють синергічні ефекти. При цьому вони дуже часто переоцінюють їх, а це загрожує значними втратами компанії, яка купує. Оптимальна вартість – це результат ефективності угоди, яку можуть створити синергічні ефекти, що визначається підходами до обґрунтування злиття, поглинання та продажу активів.

Традиційний (проектний) підхід – це аналіз ефективності угод злиття та поглинання, що здійснюється через застосування моделей оцінювання справедливої вартості

компанії та визначення вартісного виразу створеної доданої вартості в результаті злиття або поглинання, тому використовують такі методи визначення вартості:

- визначення справедливої вартості компанії (затратний метод);
- метод аналогів (мультиплікаторів);
- дохідний метод (метод дисконтованих грошових потоків) [5].

Для визначення справедливої вартості компанії (затратний метод) застосовується метод дисконтування грошових потоків (Discounted Cash Flow, DCF). Цей метод розглядає вартість компанії-цілі як суму генеруючих нею грошових потоків протягом передбачуваного періоду. Формула виглядає таким чином:

$$DCF = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_t}{(1+r)^t},$$

де r – ставка дисконтування; t – період [2].

Для початку варто відзначити переваги цієї моделі оцінювання, головною з яких є не просто аналіз грошових потоків та фінансових показників, але й облік альтернативних можливостей отримання прибутковості. Сутність полягає в тому, що необхідно враховувати прибутковість тієї чи іншої угоди M&A одночасно в сукупності з прибутковістю безризикового активу (найчастіше цим є або відсоток в банківському депозиті, або державна облігація).

Стратегічний підхід – це ефективність угоди злиття та поглинання, що розглядається через оцінювання синергічного ефекту щодо отримання стратегічних можливостей від об'єднання двох компаній.

Фактично будь-яка угода складається з трьох основних стадій:

- вироблення стратегії;
- вибір об'єкта, проведення операції;
- інтеграція поглиненої компанії.

Модель Black & Scholes є найбільш поширеним інструментом оцінювання реальних опціонів. Модель оцінювання опціонів Black & Scholes, пізніше адаптована Робертом Мертоном для оцінювання інвестиційних можливостей в реальному секторі, враховує шість чинників, що визначають вартість реального опціону (як і фінансового). Інтерпретація вхідних параметрів моделі Блека-Шоулза для оцінювання реального опціону щодо оцінювання реального опціону на подальше розширення на основі компанії, яка здійснює поглинання (подальші поглинання, вихід на нові або перспективні ринки тощо), є такою [9]:

$$C = S \times e^{-bt} \{N(d_1)\} - X \times e^{-rt} \{N(d_2)\},$$

$$\text{де } d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{X}\right) + \left(r - b + \frac{\sigma^2}{2}\right)t}{\sigma\sqrt{t}}, \quad d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{t}.$$

Вартість базового активу (S). В цьому разі базовий актив – це вартість компанії, яку планується поглинути. Оцінювання вартості здійснюється переважно дохідним методом (приведена вартість вільного грошового потоку).

Дисперсія вартості базового активу (σ) – це ступінь невизначеності потенційної угоди злиття поглинання. Для оцінювання можна виділити два основних способи розрахунку дисперсії базового активу:

- розрахувати дисперсію приведених грошових потоків компанії, яку планується поглинути;
- якщо історія компанія досить коротка, можна використати дисперсію грошових потоків компанії-аналогів;

Ціна виконання опціону (X) – це ті кошти, які необхідно інвестувати на здійснення злиття поглинання.

Безризикова процентна ставка (r) – це ставка, яка відповідає строку виконання опціону.

Термін до закінчення часу дії опціону (t) (в класичному розумінні) – це той часовий проміжок, по закінченню якого інвестор втрачає право виконання опціону. В контексті злиття та поглинання це є тим проміжком часу, коли значення невизначеності є несуттєвим або нульовим для угоди.

Дивіденди, які виплачуються по базовому активу (b). Якщо компанія-ціль прибуткова вже зараз, то за всіх інших рівних умов очікування означає втрату потенційного прибутку [4].

Для оцінювання реальних опціонів методом біноміального дерева слід побудувати дві сітки: перша є сіткою зміни значення базисного активу; друга – сіткою розрахунку вартості опціону. Задля отримання значення опціону потрібно провести розрахунок таких параметрів:

$$u = e^{\sigma\sqrt{\delta t}},$$

$$d = e^{-\sigma\sqrt{\delta t}} = 1 / u,$$

$$P = \frac{e^{(r-b)(\delta t)} - d}{u - d}.$$

де S – вартість базисного активу в момент виконання опціону, дисконтована до моменту оцінювання; X – вартість виконання опціону; σ – невизначеність (максимальне відхилення натурального логарифма вільних грошових потоків базисного активу від середнього значення); t – термін виконання опціону; r – безризикова процентна ставка; b – грошові втрати у вигляді дивідендів, які виплачуються по базовому активу [1].

На підставі зазначених параметрів розраховуються фактори висхідного та низхідного руху, а саме “ u ” (“up”) і “ d ” (“down”), а також ступінь безризикової ймовірності “ P ” (“probability”). Фактор висхідного руху – це ймовірність зростання вартості опціону в цьому часовому проміжку.

Фактор спадного руху є величиною, зворотною фактору висхідного руху. Зворотна залежність факторів висхідного та низхідного руху обумовлює виконання характеристики сходження біноміальної сітки.

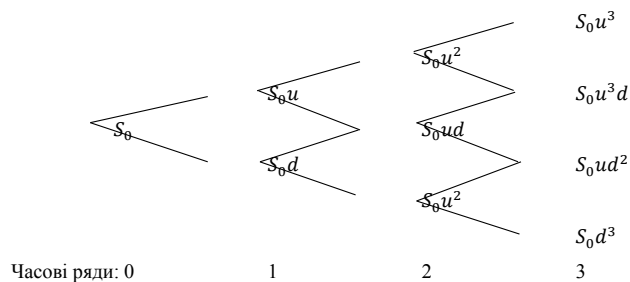


Рис. 1. Біноміальне дерево з трьох часових періодів [1]

Слід зазначити, що під час збільшення кількості часових періодів в дереві значення вартості опціону, отримане під час використання біноміальної моделі, наближається до значення вартості опціону, отриманого під час використання моделі Black & Scholes, яка є безперервною.

Точність, мабуть, є найбільш суттєвою перевагою моделі Black & Scholes перед біноміальною моделлю.

Біноміальна модель є більш простою, гнучкою та зрозумілою, а також дає змогу проводити оцінювання різних видів реальних опціонів.

На відміну від традиційного способу DCF, ROV-метод передбачає можливість розвитку компанії різними шляхами й дає кількісну оцінку цієї можливості.

Реальні опціони враховують можливості неотримання запланованого прибутку та виходу з проекту або припинення його фінансування, тобто дають більш реалістичну картину майбутнього.

Якщо метод DCF передбачає тільки два можливих результати, а саме інвестувати чи ні, то часто результатом використання опціонної моделі є також план управління компанією або звід обґрунтованих рекомендацій щодо дій в тих чи інших умовах в майбутньому.

Реальні опціони дають змогу відкласти початок масштабних капіталовкладень до появи у керівництва більшої впевненості в їх прибутковості та доцільності.

Висновки. Оцінювання за допомогою реальних опціонів є можливим для будь-якої компанії під час здійснення угоди злиття чи поглинання, хоча деякі компанії мають більш широкі можливості для їх застосування, ніж інші. Існують три основних чинники, що вказують на можливість оцінювання за допомогою реальних опціонів:

- сильний менеджмент, постійний пошук можливостей для збільшення вартості бізнесу;
- лідируючі позиції в якійсь галузі або перспективний бізнес (лідерам слід використовувати всі можливі нові варіанти оцінювання свого майбутнього);
- компанії, що працюють на новому ринку, перспективи якого зовсім незрозумілі, а потенціал яких оцінити досить складно (опціонний підхід дає їм можливість приблизно оцінити майбутнє).

Опціонний підхід також базується на принципах дисконтування, однак враховує управлінську гнучкість, оскільки проект розглядається як система опціонів, які реалізуються або реалізуються в майбутньому.

Використання теорії реальних опціонів має значні можливості для адаптації та вдосконалення наявних у сучасній практиці фінансового аналізу методів оцінювання та аналізу угод злиття й поглинання. Узагальнюючи викладене, можемо зробити висновок про те, що грамотне й творче використання елементів теорії реальних варіантів особливо важливо для аналітичної роботи:

- зі складними, багатостадійними інвестиційними проектами;
- зі стартап-бізнесами та проектами венчурного фінансування;
- з проектами, реалізація яких планується в середовищі з високими ступенем невизначеності, ринками з високою волатильністю тощо (для здійснення угод злиття та поглинання);
- з компаніями, що перебувають у складному фінансовому становищі.

Основна складність широкого впровадження в практику елементів теорії реальних опціонів полягає у використанні досить складного математичного інструментарію, а також відсутності формалізованої методики ідентифікації та структуривання портфеля реальних опціонів проекту.

Список використаних джерел:

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / пер. с англ. Москва : Олимп-бизнес, 2008. 1012 с.
2. Бухвалов А.В. Реальны ли реальные опционы. *Российский журнал менеджмента*. 2006. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/realny-li-realnye-optiony> (дата звернення: 20.05.2019).
3. Вороніна А.В., Копил О.В. Прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та ризику. *Молодий вчений*. 2016. № 1(1).

4. Давиденко А.А. Учет активности конкурентного окружения в оценке премии в сделках слияния и поглощения. *УЭКС*. 2014. № 8(68). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchet-aktivnosti-konkurentnogo-okruzheniya-v-otsenke-premii-v-sdelkah-sliyaniya-i-pogloscheniya> (дата звернення: 20.05.2019).
5. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. 1342 с.
6. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / пер. с англ. М.В. Котельниковой. Москва : ФАИР-ПРЕСС, 2003. 288 с.
7. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: курс лекций. Москва : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2002. 288 с.
8. Палига Є.М. Удосконалення методичних підходів до обґрунтування угод щодо злиттів і поглинань компаній на основі оцінки ефекту синергії. *Регіональна економіка*. 2012. № 4. С. 72–81. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2012_4_11 (дата звернення: 20.05.2019).
9. Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бэйли Д.В. Инвестиции : учебник. Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. 1040 с.

ПОДХОДЫ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОБОСНОВАНИЯ СДЕЛОК СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

Аннотация. В статье предоставлена характеристика стратегических решений о слиянии и поглощении, которые рассматриваются через основной мотив их совершения, которым является получение эффекта синергии. Определены основные этапы формирования стратегических решений слияния и поглощения. Особое внимание уделено исследованию основных подходов к обоснованию сделок слияния и поглощения, определены основные недостатки традиционного подхода. Рассмотрена эффективность сделки слияния и поглощения через оценивание синергического эффекта касательно получения стратегических возможностей от объединения двух компаний. Определены методология и инструментарий обоснования сделок слияния и поглощения через применение теории реальных опционов. Приведена характеристика модели Black & Scholes и метода биномиального дерева. Определены основные преимущества и недостатки применения теории реальных опционов для обоснования сделок слияния и поглощения.

Ключевые слова: слияние и поглощение, эффект синергии, стратегические решения, метод дисконтирования денежных потоков, теория реальных опционов, модель Black & Scholes, метод биномиального дерева.

APPROACHES AND TOOLS FOR SUBSTANTIATING MERGERS AND ACQUISITIONS AGREEMENTS

Summary. Strategic decisions about mergers and acquisitions, considered through the main motive of their realization – synergy, are characterized. The basic stages of the formation of strategic decisions on mergers and acquisitions are determined. In the article, special attention is given to the study of the main approaches to substantiating mergers and acquisitions agreements and the main shortcomings of the traditional approach are identified. In this paper, the efficiency of the mergers and acquisitions agreement is considered through the prism of assessing the synergistic effect from the point of view of obtaining strategic opportunities due to the merger of two companies. The methodology and tools of the substantiation of mergers and acquisitions agreements by means of application of real options theory are determined. In the context of the implementation of M&A agreements, it should be noted that one should understand real options, above all, as assets that are acquired for strategic purposes. An asset may not generate cash flows now but the acquisition of rights to use this asset may be valuable due to option characteristics. Identification and accounting of real options in the process of assessing the target companies, on the one hand, will allow making more informed decisions, and on the other hand, they do not limit the company's management to one area of business development. The methodology of real options most reveals its potential in a situation of uncertainty characterized by a combination of a high degree of managerial flexibility (as an opportunity to adapt to changing situations) and high probability of receiving additional information in the future on a separate project or asset. Characteristics of the Black–Scholes model and the binomial tree approach are presented. The main advantages and disadvantages of applying the real options theory to substantiate mergers and acquisitions agreements are identified. Using the combination of the method of discounted cash flow and its modification calculation of the net present value of synergy (NPVS) and the real options method, in order to assess the direct and indirect synergistic effects, one can more deeply analyze the result (efficiency) of a potential M&A agreement and accurately estimate the unique synergistic effects for each specific agreement, and also this will allow obtaining a more accurate assessment of the potential target company.

Key words: mergers and acquisitions, strategic decisions, discounted cash flow, real options theory, Black–Scholes model, binomial tree approach.

Рябчук О. Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту та економічного аналізу
Університету державної фіскальної служби України

Блищук Л. В.

студентка Навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту
Університету державної фіскальної служби України

Riabchuk Oksana

Ph.D, Associate Professor of Department of Audit and Economic Analysis,
University of Government Fiscal Service of Ukraine

Blyshchuk Larysa

Student of Educational-Scientific Institute of Account, Analysis and Audit
University of Government Fiscal Service of Ukraine

ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ ДОСТОВІРНОСТІ ПОКАЗНИКІВ БАЛАНСУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. У статті обґрунтовано важливість, розглянуто процедури контролю достовірності показників основної форми фінансової звітності суб'єкта господарювання, якою є Баланс, оскільки саме Баланс дає можливість визначити склад і структуру майна підприємства, його ліквідність та платоспроможність, наявність власного та запозиченого капіталу, а від ступеня достовірності його показників залежить те, як зовнішні та внутрішні користувачі зможуть оцінити стан ресурсів підприємства та джерела їх формування, а також ступінь фінансової незалежності задля прийняття управлінських рішень. Зроблено висновок, що під час проведення аудиту Балансу аудитор встановлює достовірність відображення в обліку та звітності всіх об'єктів бухгалтерського обліку, адже на основі показників Балансу внутрішні користувачі приймають рішення щодо підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання, а зовнішні користувачі приймають рішення щодо доцільності інвестування в конкретне підприємство.

Ключові слова: фінансова звітність, Баланс, контроль, аудит, достовірність, фінансовий стан, управлінські рішення.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні Україна поступово входить до Європейського співтовариства, що створює об'єктивні умови жорсткої конкуренції між суб'єктами господарювання. У зв'язку з цим суттєво зростає попит на фінансову інформацію щодо діяльності підприємств як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів.

Фінансова звітність суб'єкта господарювання є основним джерелом інформації про його майновий та фінансовий стан, а також результати його господарської діяльності за звітний період. Саме Баланс дає можливість визначити склад і структуру майна суб'єкта господарювання, його ліквідність та платоспроможність, наявність власного та запозиченого капіталу та багато інших показників. Отже, дослідження особливостей складання Балансу та контролю достовірності його показників є важливим та актуальним у сучасних умовах господарювання, а основним видом контролю достовірності показників Балансу є незалежний аудит, оскільки від ступеня достовірності фінансової інформації залежить те, як зовнішні та внутрішні користувачі зможуть оцінити стан ресурсів підприємства та джерела їх формування, а також ступінь його фінансової незалежності задля прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формування та контролю показників фінансової звітності, а також її ролі в прийнятті управлінських рішень присвячено значну кількість праць вчених, таких як О.М. Виноградова, Н.І. Гордієнко, М.С. Горяєв, Л.І. Жидєєва, О.О. Конопліна, Ю.І. Мізік, Т.В. Мултанівська, В.А. Рубейкін, К.О. Утенкова, О.В. Харламова, Р.Л. Хом'як.

Н.А. Букало досліджувала інвентаризацію як умову складання фінансової звітності, М.Б. Кулинич та Н.І. Коваль дослідили методику складання та аналізу фінансової звітності підприємства, В.Г. Лопатовський проаналізував особливості перевірки взаємозв'язків між показниками форм

звітності. Проте дослідження потребують також питання контролю достовірності показників фінансової звітності, особливо Балансу як основного звіту, що висвітлює фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Мета статті. З огляду на те, що саме незалежний аудит може надати найточнішу інформацію щодо достовірності показників фінансової звітності, метою роботи є визначення особливостей аудиту достовірності показників Балансу, основних проблем, пов'язаних з його організацією та методикою, а також надання рекомендацій щодо його вдосконалення.

Результати дослідження. Складання фінансової звітності є завершальним етапом облікового процесу на підприємстві. Питання складання фінансової звітності регулюються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства [1; 2].

Задля прийняття управлінських рішень користувачам фінансової звітності необхідна інформація про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані суб'єкта господарювання. Проте внутрішні та зовнішні користувачі мають різні інформаційні потреби (табл. 1).

Відповідно до мети складання фінансової звітності можна стверджувати, що Баланс є ключовою формою фінансової звітності, оскільки є основним джерелом інформації про фінансовий та майновий стан підприємства на звітну дату.

Згідно з НП(С)БО 1 Баланс (звіт про фінансовий стан) – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання та власний капітал [2].



Рис. 1. Інформаційні потреби користувачів фінансової звітності

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [3]

Згідно з НП(С)БО 1 фінансова звітність підприємств повинна давати можливість користувачам порівнювати звіти за різні періоди та звіти різних суб'єктів господарювання, тобто вона має бути зіставною [2]. Передумовою зіставлення фінансової звітності є наведення в ній інформації за попередній період.

Задля контролю достовірності показників фінансової звітності слід використовувати розроблені Міністерством фінансів України Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звітності, в яких представлені показники, які можна взаємно перевірити у фінансовій звітності. Проте в цих методичних рекоменда-

ціях наведені лише показники, що мають стійкі зв'язки, а нестійкі взаємозв'язки не відображені [4].

В.Г. Лопатовський зазначає, що найбільш цікавими для користувачів є Баланс та Звіт про фінансові результати, проте пов'язати одні з одними показники цих двох форм важко, адже в Балансі відображаються показники станом на певну дату, а у Звіті про фінансові результати – за певний період [5, с. 185].

Отже, аудит достовірності показників Балансу можна здійснити шляхом перевірки взаємопов'язаних показників Балансу з іншими формами фінансової звітності (рис. 2).

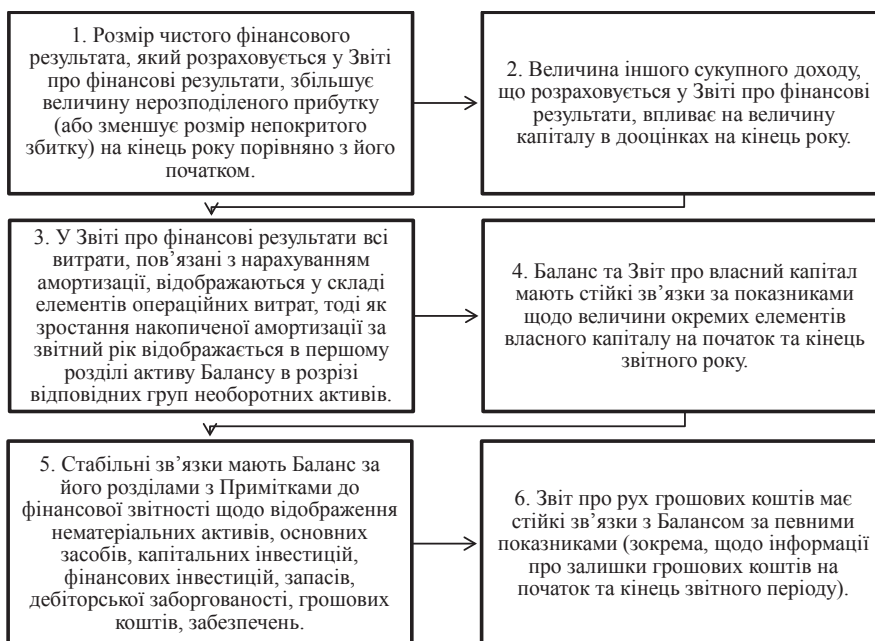


Рис. 2. Зв'язок Балансу з іншими формами фінансової звітності

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [5]

Необхідно відзначити, що задля вирішення проблеми достовірності показників фінансової звітності доцільно використовувати такий елемент методу бухгалтерського обліку, як інвентаризація.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів та зобов'язань, під час якої перевіряються та документально підтверджуються їх наявність, стан та оцінка [1].

Інвентаризація є саме тим інструментом, який визначає достовірність інформації, наведеної в Балансі суб'єкта господарювання. Інвентаризація є методом контролю, який забезпечує дотримання таких засад складання звітності, як достовірність та зрозумілість, а також забезпечує відображення правдивої та неупередженої інформації для користувачів.

Однак, на нашу думку, контроль достовірності показників Балансу буде найефективнішим за результатами внутрішнього та зовнішнього аудиту фінансової звітності. Контроль за результатами внутрішнього аудиту здійснюється протягом усього періоду діяльності суб'єкта господарювання та в момент безпосереднього складання фінансової звітності, а зовнішній аудит перевіряє достовірність показників фінансової звітності вже після її складання.

Крім того, сьогодні посилюється взаємодія внутрішнього та зовнішнього аудиту. Хоча цілі внутрішнього та зовнішнього аудиту різні, способи їх досягнення подібні один до одного. Головною метою внутрішніх аудиторів є забезпечення контролю за створенням достовірної інформації, зокрема фінансової звітності, шляхом нагляду за системою внутрішнього контролю та її вдосконаленням, що не суперечить меті зовнішнього аудитора. Метою зовнішнього аудитора є підвищення ступеня довіри користувачів до фінансової звітності шляхом висловлення думки про те, чи складені фінансові звіти в усіх суттєвих аспектах згідно з визначеною суб'єктом господарювання концептуальною основою фінансової звітності [7, с. 222].

Як зазначає Р.Л. Хом'як, під час проведення зовнішнього аудиту фінансової звітності особливу увагу аудитор повинен звертати на наявність не типових господарських операцій

для суб'єкта господарювання, застосування «складних» операцій чи методів обліку, наявність операцій з пов'язаними сторонами, неадекватні облікові записи, закупівлю чи продаж товарно-матеріальних цінностей за цінами, що значно не відповідають ринковим, адже такі факти можуть свідчити про неправдивість інформації, наведеної в Балансі [8, с. 261].

В.А. Рубейкін відзначає, що метою аудиту Балансу є висловлення неупередженої думки про фінансовий стан клієнта на звітну дату. Окрім цього, він виділяє найбільш поширені процедури аудиту Балансу, якими є перевірка дійсності існування активів, зобов'язань та права власності на них; перевірка безпомилковості оцінювання активів, власного капіталу та зобов'язань; оцінювання стану збереження та ефективності використання активів; перевірка безпомилковості документального оформлення та відображення в обліку операцій щодо активів, власного капіталу та зобов'язань; перевірка безпомилковості нарахування амортизації; перевірка своєчасності проведення інвентаризації активів та зобов'язань, а також безпомилковості відображення інвентаризації; перевірка правдивості відображення інформації щодо активів, власного капіталу та зобов'язань у Балансі тощо [9]. Отже, аудит достовірності показників Балансу включає перевірку правильності відображення всіх активів, власного капіталу та зобов'язань суб'єкта господарювання, тобто аудитор встановлює достовірність відображення в обліку та звітності всіх об'єктів бухгалтерського обліку.

У табл. 1 наведено основні елементи аудиту об'єктів бухгалтерського обліку, інформація про які відображається в I розділі активу Балансу «Необоротні активи».

Отже, аудитор під час встановлення достовірності відображення необоротних активів в Балансі здійснює перевірку наявності та правильності заповнення первинних документів та облікових регістрів, відповідно до яких відображається показник у Балансі. Також аудитор обов'язково звіряє дані облікових регістрів, Головної книги та Балансу. В процесі такої перевірки аудитор може виявити типові порушення, зокрема неправильне нарахування амортизації, неправильне здійснення переоцінки об'єктів необоротних активів та їх відображення в обліку.

Таблиця 1

Основні елементи аудиту I розділу активу балансу «Необоротні активи»

Джерела інформації	Наказ про облікову політику (інформація щодо обліку основних засобів); первинні документи з обліку основних засобів; інвентаризаційні документи; розпорядчі документи керівника компанії щодо введення об'єктів основних засобів в експлуатацію; контракти, угоди про оренду, страхові поліси; кошториси й плани ремонтів основних засобів; розрахунки амортизації; облікові регістри синтетичного обліку необоротних активів (відомості, журнали, книги); рахунки Головної книги, призначені для обліку необоротних активів та їх зносу; документація внутрішнього аудитора щодо необоротних активів; відповіді на запит від постачальників о. з. тощо.
Аудиторські процедури	Перевірка наявності документації на придбання (виготовлення), продаж (передачу) об'єктів основних засобів; перевірка документального оформлення відображення в обліку результатів інвентаризації основних засобів; перевірка відповідності критеріям визнання основних засобів згідно з П(С)БО 7; перевірка фактів відображення в обліку витрат на проведення ремонту, реконструкції, модернізації; перевірка фактів відображення в обліку результатів переоцінок основних засобів (первісної, подальшої); перевірка правильності нарахування амортизації основних засобів; перевірка вчасності відображення в обліку вибуття основних засобів; звірка відомостей регістрів обліку основних засобів з відомостями Головної книги; складання документа виявлених порушень під час вивчення документів, операцій та записів.
Типові порушення	Віднесення до первісної вартості основних засобів (у разі придбання їх за кредитні позики) витрат на оплату відсотків за користування кредитом; не включення різниці між залишковою та справедливою вартістю переданого об'єкта до складу витрат звітного періоду в разі отримання основних засобів в обмін на подібні активи; збільшення вартості основних засобів на суму витрат, що здійснюються для підтримання об'єкта в робочому стані; віднесення витрат на модернізацію, модифікацію, дообладнання та реконструкцію до складу витрат суб'єкта господарювання; здійснення переоцінки тільки одного об'єкта основних засобів із групи; відсутність даних про зміну первісної вартості та суми зносу основних засобів в регістрах аналітичного обліку; нарахування амортизації основних засобів протягом їхнього перебування на реконструкції, модернізації, дообладнанні та консервації; непідтверджена зміна строку експлуатації об'єкта о. з. тощо.

Джерело: розроблено авторами за даними [10; 11; 12]

Основні елементи аудиту II розділу активу балансу «Оборотні активи»

Джерела інформації	Наказ про облікову політику; первинні документи з обліку запасів (прибутковий ордер; довіреність; акт про приймання матеріалів; лімітно-забірна картка; накладна-вимога на відпуск матеріалів; акт на списання МШП; рахунок-фактура; товарно-транспортна накладна; відомість про брак тощо); первинні та накопичувальні документи з обліку грошових коштів (прибутковий касовий ордер, видатковий касовий ордер, журнал реєстрації прибуткових і видаткових касових документів, касова книга, грошовий чек, оголошення на внесення готівки, платіжна відомість, розрахунково-платіжна відомість, платіжне доручення, виписка з банку); картка складського обліку матеріалів; договори купівлі-продажу запасів, супровідні документи; договори (угоди) з банком про відкриття рахунків; договори на поставку продукції, надання послуг; облікові реєстри тощо.
Аудиторські процедури	Перевірка правильності строків, порядку, документального оформлення та відображення в обліку результатів проведення інвентаризації ТМЦ; зустрічна перевірка даних договору, документів на оплату, прибуткових накладних, інших супровідних документів з даними, відображеними в бухгалтерському обліку; перевірка документального оформлення та відображення в обліку результатів переоцінки ТМЦ; перевірка документального оформлення, відображення в обліку та незмінності методу оцінювання вибуття запасів; перевірка присутності всіх прибуткових та видаткових документів; перевірка підсумків у платіжних відомостях; перевірка цільового використання коштів, отриманих з банку; перевірка дотримання ліміту залишку в касі; перевірка відповідності залишків по синтетичних та аналітичних реєстрах обліку коштів; перевірка правильності включення дебіторської заборгованості до складу сумнівної чи безнадійної; звіряння залишків по рахунках за даними Головної книги та реєстрів бухгалтерського обліку тощо.
Типові порушення	Неправильне визначення первісної вартості придбаних запасів; неправильний облік надходження та розрахунок списання ТЗВ; неповне оприбуткування запасів; нестачі, крадіжки, псування, привласнення матеріальних цінностей; невідповідність даних звітів матеріально відповідальних осіб даним первинних документів; невідповідність даних аналітичного та синтетичного обліку; перевищення визначеного ліміту залишку готівки в касі; невідповідність даних платіжних документів банківській виписці; зарахування отриманих сум дебіторської заборгованості на погашення заборгованості невідповідних дебіторів; маскуванню дебіторської заборгованості відображенням у Балансі згорнутого залишку; неправильний розрахунок суми резерву сумнівних боргів; невідповідність даних аналітичного та синтетичного обліку тощо.

Джерело: розроблено авторами за даними [10; 11; 12]

Таблиця 3

Основні елементи аудиту I розділу пасиву балансу «Власний капітал»

Джерела інформації	Установчі документи; документи, що підтверджують право власності на майно, яке є внеском до статутного капіталу, свідоцтво про право власності на нерухомість, земельні ділянки, транспортні засоби, інтелектуальну власність; витяги з протоколів зборів акціонерів; ліцензії на здійснення окремих видів діяльності; журнали реєстрації виданих доручень і повноважень під час реєстрації, перереєстрації, ліквідації, реорганізації компанії; наказ про облікову політику компанії; первинні документи з обліку власного капіталу; реєстри синтетичного та аналітичного обліку по рахунках щодо власного капіталу тощо.
Аудиторські процедури	Аналіз статуту суб'єкта господарювання, зокрема визначення юридичного статусу; мети й предмета діяльності; прав та обов'язків акціонерів; розміру статутного капіталу; умов про категорії акцій, що випускаються, та їхню номінальну кількість і вартість; умов збільшення або зменшення статутного капіталу; прав, привілеїв та обмежень, пов'язаних з акціями; акцій, що належать товариству, його дочірнім та асоційованим підприємствам; своєчасності та повноти внесення часток до статутного капіталу; часу останніх внесень до статуту суб'єкта господарювання. Звірення залишку власного капіталу за відомостями Головної книги з даними в облікових реєстрах; встановлення відповідності розміру статутного капіталу в установчих документах та законодавстві; документальна перевірка операцій щодо утворення статутного капіталу за установчими документами.
Типові порушення	Невідповідність залишку по кредиту рахунку 40 сумі статутного капіталу, зазначеного в установчих документах; безпідставне збільшення статутного капіталу за рахунок завищення вартості матеріальних та нематеріальних активів, що є внесками до статутного капіталу; невнесення чи неповне внесення засновниками часток до статутного капіталу; невчасне внесення змін до реєстру акціонерів; відсутність оригіналів чи засвідчених відповідно до законодавства копій документів; фальшиві документи та операції; не відображення здійснених операцій; провадження діяльності без ліцензії.

Джерело: розроблено авторами за даними [10; 11; 12]

Як видно з табл. 2, під час перевірки достовірності відображення оборотних активів в Балансі, аудитор здійснює перевірку правильності заповнення всіх документів щодо обліку запасів, дебіторської заборгованості, готової продукції та грошових коштів, зіставляє показники реєстрів обліку, Головної книги та статей Балансу, а також звіряє дані обліку підприємства щодо грошових коштів з даними виписки банку тощо. При цьому аудитор може виявити такі типові недоліки, як невідповідність сум у документах підприємства та виписці банку одна одній, неправильне заповнення первинних документів, неправильне оцінювання запасів тощо, які безпосередньо впливають на достовірність відображення оборотних активів у статтях Балансу.

Крім цього, перевірка достовірності показників III розділу активу Балансу «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття» передбачає здійснення таких самих аудиторських процедур, як і під час перевірки необоротних активів. Проте аудиторські процедури власного капіталу є дещо іншими (табл. 3).

Як видно з табл. 3, під час аудиту власного капіталу перш за все здійснюється перевірка установчих документів, а також звіряються суми, внесені кожним акціонером відповідно до установчих документів та до статей Балансу. Типовими недоліками можуть бути невідповідність цих сум, неузгодженість даних статуту, протоколів зборів засновників та даних Балансу тощо.

Основні елементи аудиту II та III розділів пасиву балансу «Довгострокові зобов'язання і забезпечення» та «Поточні зобов'язання і забезпечення»

Джерела інформації	Наказ про облікову політику підприємства; кредитні договори (угоди) та додатки до них; первинні документи з обліку одержання, використання й повернення довгострокових і поточних кредитів банків; документи на постачання матеріальних цінностей, виконання робіт і надання послуг; первинні документи щодо обліку розрахунків; первинні документи з обліку праці та її оплати; розрахунково-платіжні відомості, зведені відомості нарахування оплати праці за складом та категоріями працівників, особові рахунки, реєстр депонованої заробітної плати, реєстр авансових виплат працівникам; акти інвентаризації розрахунків; облікові реєстри по рахунках; Головна книга; дані внутрішнього контролю та інші документи, що узагальнюють результати контролю.
Аудиторські процедури	Перевірка відповідності облікової політики щодо операцій з отримання, використання й погашення позик банків, а також щодо розрахунків з постачальниками та підрядниками нормам законодавства; перевірка наявності та достеменності кредитних угод, договорів купівлі-продажу; перевірка правильності відображення в обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками; зустрічна перевірка відомостей договору, документів на оплату та інших супровідних документів з даними, відображеними в аналітичному та синтетичному обліку; перевірка безпомилковості оформлення первинного обліку особового складу та використання робочого часу; перевірка повноти та своєчасності утримання ПДФО, ВЗ та ЄСВ; перевірка підсумків у платіжних відомостях; перевірка повноти та строків здачі депонованої зарплати в банк; перевірка безпомилковості відображення в обліку операцій з оплати праці; звірка залишків по рахунках за відомостями Головної книги із залишками в облікових реєстрах тощо.
Типові порушення	Відсутність договору позики або складання його з помилками, відсутність договору з банком про продовження кредиту; неналежне ведення обліку (неправильна кореспонденція рахунків, відсутність аналітичного обліку, неправильний облік витрат щодо сплати відсотків за кредитами); нецільове використання коштів кредитів; невчасне погашення позик; відсутність договорів на поставку продукції, надання послуг, виконання робіт; невчасні розрахунки з постачальниками та підрядниками; несправжність зазначеної у звітності чисельності працівників; порушення законності встановлення доплат і надбавок до основної заробітної плати; арифметичні помилки в підрахунках підсумків згідно з первинними документами; неправильне віднесення витрат на оплату праці до собівартості продукції тощо.

Джерело: розроблено авторами за даними [10; 11; 12]

Як видно з табл. 4, під час перевірки достовірності статей пасиву балансу, що відображають зобов'язання підприємства, аудиторі слід перш за все перевірити договори та дані первинних документів, адже саме тут можуть бути виявлені типові порушення. Також обов'язково слід здійснити зустрічну перевірку та звірити залишки з рахунками в облікових реєстрах, Головній книзі та Балансі.

Окрім цього, під час здійснення перевірки показників IV розділу пасиву Балансу «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття», аудитор використовує такі ж процедури, як і під час перевірки інших зобов'язань, адже принцип цих перевірок однаковий.

Отже, процес аудиту активів та пасивів підприємства, що відображаються в Балансі, є досить об'ємним, оскільки потребує великих затрат часу та ресурсів, а також виконання багатьох процедур, які дають змогу якомога точніше визначити достовірність показників.

Таким чином, основними аудиторськими процедурами під час проведення аудиту Балансу є:

- перевірка узгодженості показників, що повторюються в різних формах фінансової звітності;
- перевірка правильності складання Балансу (Звіту про фінансовий стан) відповідно до нормативно-законодавчої бази, порівняння показників Головної книги з реєстрами обліку;
- перевірка зіставлення даних реєстрів обліку з первинними документами;
- перевірка матеріалів річної інвентаризації (необоротних активів, запасів, грошових коштів, дебіторської та кредиторської заборгованості, капіталу).

Однією з проблем проведення аудиту активів та пасивів підприємства є затрата значних ресурсів, таких як час, гроші, людські ресурси, тому процес аудиту потребує автоматизації задля оптимізації перевірки. Сьогодні на українському ринку представлена незначна кількість програмних продуктів для аудиторських компаній, зокрема поширення набувають програмні продукти компанії “Case Ware”.

Програмні рішення “Case Ware” для аудиторської компанії включають всі етапи аудиторської перевірки: від прийняття клієнта та планування аудиту до випуску аудиторського висновку; здійснюють імпорт/експорт інформації у форматі Word, Excel, PDF тощо; дають можливість завантаження даних клієнта з 60 бухгалтерських пакетів, зокрема 1С, SAP, отримання загального зведеного балансу згідно з визначеним форматом [13].

Отже, програмні продукти роблять аудит більш ефективним та структурованим за значно менших затрат часу, адже вони місять всі етапи аудиторської перевірки, бібліотеку аудиторських процедур, модулі управління ризиками, дають можливість одночасно й синхронно працювати всій аудиторській групі незалежно від місця знаходження.

Висновки. Отже, сьогодні зростає значення якісної фінансової інформації, на основі якої користувачі приймають відповідні економічні рішення. Якість фінансової інформації проявляється в ступені її достовірності, а Баланс є головним джерелом фінансової інформації про суб'єкт господарювання, адже на основі показників Балансу внутрішні користувачі приймають рішення щодо підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання за окремими напрямками, а зовнішні користувачі можуть прийняти рішення, наприклад, щодо доцільності інвестування в конкретне підприємство чи доцільності надання кредиту. Баланс відображає всі суттєві зміни в складі господарських засобів та джерел їх утворення, що підтверджує важливість контролю за достовірним відображенням його показників. Найефективніший контроль достовірності показників Балансу можна здійснити в процесі зовнішнього аудиту фінансової звітності, адже аудит фінансової звітності включає аудит всіх об'єктів обліку, що відображаються в Балансі за окремими статтями. Проте сьогодні український ринок аудиторських послуг потребує розвитку наявних програмних продуктів для проведення аудиту та створення нових задля підвищення ефективності аудиторської перевірки.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 20.04.2019).
2. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затв. Наказом Міністерства фінансів від 7 лютого 2013 р. № 73. *База даних «Законодавство України»*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13on.rada.gov.ua> (дата звернення: 20.04.2019).
3. Кулинич М.Б. Удосконалення методики складання та аналізу фінансової звітності підприємств. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2016. № 6. С. 367–372.
4. Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звітності : затв. Наказом Мініфіну України від 11 квітня 2013 р. № 476. *База даних «Законодавство України»*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0476201-13#n36> (дата звернення: 20.04.2019).
5. Лопатовський В.Г. Особливості перевірки взаємозв'язків між показниками форм фінансової звітності. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 2. Т. 2. С. 184–187.
6. Букало Н.А. Інвентаризація як умова для складання фінансової звітності. *Економічний аналіз* : зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету / редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. Т. 23. № 1. Тернопіль : видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. С. 167–173.
7. Мултанівська Т.В. Застосування результатів роботи внутрішніх аудиторів під час здійснення аудиту фінансової звітності. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки*. 2014. Вип. 9-1. Ч. 1. С. 221–224.
8. Хом'як Р.Л. Організація та методика аудиту фінансової звітності суб'єктів господарювання. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. № 623 : Логістика. С. 259–265.
9. Рубейкін В.А. Організація та методика аудиту фінансової звітності. *Ефективна економіка*. 2016. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4924> (дата звернення: 20.04.2019).
10. Гордієнко Н.І., Харламова О.В., Мізик Ю.І., Конопліна О.О. Аудит: методика і організація : навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2017. 319 с.
11. Утенкова К.О. Аудит : навчальний посібник. Київ : Алерта, 2011. 408 с.
12. Виноградова М.О., Жидєєва Л.І. Аудит : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 654 с.
13. Програмні рішення “Case Ware”. *Сайт компанії “Case Ware”*. URL: <https://caseware.com.ua/uk> (дата звернення: 20.04.2019).

ОСОБЕННОСТИ КОНТРОЛЯ ДОСТОВЕРНОСТИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАЛАНСА СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация. В статье обоснована важность, рассмотрены процедуры контроля достоверности показателей основной формы финансовой отчетности субъекта хозяйствования, которой является Баланс, поскольку именно Баланс позволяет определить состав и структуру имущества предприятия, его ликвидность и платежеспособность, наличие собственного и заемного капитала, а от степени достоверности его показателей зависит то, как внешние и внутренние пользователи смогут оценить состояние ресурсов предприятия и источники их формирования, а также степень финансовой независимости с целью принятия управленческих решений. Сделан вывод, что при проведении аудита Баланса аудитор устанавливает достоверность отражения в учете и отчетности всех объектов бухгалтерского учета, ведь на основе показателей Баланса внутренние пользователи принимают решения по повышению эффективности деятельности субъекта хозяйствования, а внешние пользователи принимают решение о целесообразности инвестирования в конкретное предприятие.

Ключевые слова: финансовая отчетность, Баланс, контроль, аудит, достоверность, финансовое состояние, управленческие решения.

FEATURES CONTROL OF INDICATORS OF BALANCE OF A BUSINESS ENTITY

Summary. The paper substantiates the importance and the procedure of control of reliability indicators of the main forms of financial statements – Balance sheets, because Balance allows to determine the composition and structure of assets of the enterprise, its liquidity and solvency, availability of equity and debt and many other indicators, and the degree of reliability of the indicators depends on how external and internal users will be able to assess the condition of resources of the economic entity and the sources of their formation, and the degree of financial independence with the aim of making effective management decisions. The balance reflects all significant changes in the composition of economic resources and sources of their formation, which confirms the importance of monitoring a fair reflection of his performance. Effective control of reliability indicators of the Balance can be carried out by the external audit of the financial statements. After all, the financial audit includes an audit of all accounting objects that reflected in the Balance sheet on individual articles. It is concluded that during the audit of the Balance sheet, the auditor establishes the reliability of the accounting and reporting of all accounting objects, because on the basis of indicators of Balance of internal users make decisions for increase of efficiency of activity of business entity and the external users can make decisions about the appropriateness of investing in a particular enterprise. The process of audit assets and liabilities of the enterprise, reflected in the Balance sheet is complex because it requires a large investment of time and resources, as well as perform many procedures as possible to determine the accuracy of the indicators. One of the challenges during the audit of assets and liabilities of the company is the expenditure of significant resources such as time, money, human resources. Therefore, the audit process needs automation to optimize verification. However, today the Ukrainian market of audit services requires the development of existing software products for auditing and creating new ones with the purpose of increasing the efficiency of the audit.

Key words: financial reporting, Balance, control, audit, integrity, financial condition, management decisions.

Савіна Г. Г.
доктор економічних наук, професор,
Херсонський національний технічний університет
Яковенко О. В.
аспірант кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки
Херсонського національного технічного університету

Savina Galina
Doctor of Economics, Professor
Kherson National Technical University
Yakovenko Olha
PhD student
Kherson National Technical University

УПРАВЛІННЯ КЛІЄНТСЬКОЮ БАЗОЮ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСІВ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті розглянуто управління клієнтською базою задля зростання економічної ефективності туристичного підприємства. Клієнтська база розглядається як складова інформаційного обміну між споживачами та туристичним підприємством. Використання клієнтської бази підприємством дає змогу вивчати вподобання споживачів, зберігати зв'язки з уже наявними клієнтами, охоплювати нові цільові аудиторії, встановлюючи контакти з потенційними споживачами. Уточнено поняття «клієнтська база», «первинна клієнтська база», «вторинна клієнтська база», «управління клієнтською базою». Сформовано, охарактеризовано управлінські напрями роботи з клієнтською базою туристичного підприємства та їх економічні наслідки. Проаналізовано необхідність розширення клієнтської бази з використанням ресурсів Інтернету задля дослідження змін попиту на послуги туристичних підприємств, зниження витрат на інформування споживачів, як наслідок, забезпечення зростання економічної ефективності туристичного підприємства.

Ключові слова: клієнтська база даних туристичного підприємства, первинна клієнтська база даних, вторинна клієнтська база даних, управління клієнтською базою, CRM, інтернет-ресурси, інформаційний обмін.

Вступ та постановка проблеми. Управління інформаційним потенціалом підприємства туристичної галузі потребує значної уваги через високу конкуренцію на ринку послуг та швидкі зміни туристичного попиту. Отже, виникає необхідність вивчення, контролювання та підвищення туристичного попиту за рахунок диверсифікації туристичних продуктів та послуг, ефективного використання та розширення клієнтської бази. Саме використання клієнтської бази дає змогу вивчати вподобання споживачів, зберігати зв'язки з уже наявними клієнтами, охоплювати нові цільові аудиторії шляхом встановлення контактів з потенційними споживачами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та використання клієнтських баз даних підприємств для досягнення економічної ефективності присвячено праці вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як О. Воскресенська, Л. Дегтярьова, Л. Ліщинська, Л. Капінус, І. Решітнікова, С. Савін, Н. Шандова, В. Шукліна. При цьому стан розвитку сучасних інтернет-ресурсів вимагає їх неодмінного використання для ефективного управління клієнтською базою туристичного підприємства.

Метою роботи є дослідження управління клієнтською базою туристичного підприємства із застосуванням інтернет-ресурсів задля підвищення економічних результатів.

Результати дослідження. Туристичний бізнес сьогодні стрімко та динамічно розвивається. Одним з причин такої тенденції є уявна простота та легкість бізнесу, тобто на перший погляд здається, що достатньо поспілкуватися з потенційними споживачами, умовити придбати продукт чи послугу для того, щоб отримати відповідний прибуток. Проте для того, щоби спілкуватися з певною кількістю клієнтів, які б забезпечили стабільний бізнес, тобто отримання постійного та достатнього рівня прибутку, необхідно перш за все мати достатню клієнтську базу даних.

Клієнтська база даних необхідна як для ведення власного бізнесу, так і для проведення всіляких інформаційних заходів. Важливість цієї послуги пояснюється поняттям довічної вартості клієнта. Це означає, що наявність постійної клієнттури гарантує одержання стабільного доходу.

Клієнтська база даних – це сукупність інформаційних даних про споживачів підприємства. Разом зі впровадженням новітніх механізмів залучення, кваліфікованого обслуговування та утримання споживачів туристичні підприємства прагнуть управляти їхньою сукупністю та будувати власну «ефективну» клієнтську базу, тому необхідно розрізняти первинну та вторинну базу даних туристичного підприємства.

Первинна база даних туристичного підприємства – це сукупність інформаційних даних про потенційних клієнтів та певну цільову аудиторію підприємства. Вона формується на етапі запровадження бізнесу, створення підприємства. Вторинна база даних туристичного підприємства – це сукупність інформаційних даних не тільки про наявних (з якими підприємство співпрацювало чи контактувало) та постійних, але й про можливих та потенційних клієнтів підприємства; даних про цільові групи споживачів, яких необхідно залучати до співпраці.

Залежно від розміру та ресурсів підприємства база даних може формуватися за допомогою програм Excel або Access (малі та середні компанії), а також за допомогою сучасних CRM-систем (середні та великі компанії).

Впровадження автоматизованих CRM-систем у роботу з клієнтами дає змогу підприємству збирати та накопичувати інформацію про своїх клієнтів на всіх стадіях їх життєвого циклу (залучення, утримання, лояльність), отримувати з неї знання та використовувати їх в інтересах свого бізнесу шляхом побудови взаємовигідних стосунків [4, с. 207].

Центр вивчення інформаційних технологій і організацій Каліфорнійського університету пропонує створення та використання інформаційних CRM-систем, що забезпечують збирання, оброблення, накопичення, зберігання, пошук, подання, обмін та поширення інформації. Аналітичний блок сучасних CRM-систем дає змогу накопичувати дані про кожного клієнта, а потім застосовувати сотні різних методів та зрізів для аналізу.

До основних цілей CRM-системи відносять [4, с. 207]:

- визначення найбільш «прибуткових» клієнтів, навчання ефективної роботи з ними, запобігання їх переходу до конкурента, збільшення доходу компанії;
- підвищення ефективності бізнес-процесів, скоординованих у front-office, націлених на залучення та утримання клієнтів.

До переваг використання CRM можна віднести такі [4]:

- у середньому залучення нового клієнта обходиться компанії від 5–7 разів дорожче, ніж утримання наявного;
- задоволений клієнт розповість про вдалу покупку в середньому 5 своїм знайомим, а незадоволений – мінімум 10;
- велика частина клієнтів «окупається» лише через рік роботи з ними, тому якщо клієнт «пішов» до цього терміну, то він приніс збитки;
- збільшення відсотка утримання клієнтів на 5% збільшує прибуток компанії до 50%;
- близько 50% наявних клієнтів компанії неприбуткові через неефективну взаємодію з ними;
- у середньому компанія контактує 4 рази на рік з наявним клієнтом та 6 разів на рік – із потенційним.

Створення клієнтської бази даних дає змогу встановлювати ефективний зв'язок між споживачем та туристичним підприємством задля швидкого інформаційного обміну. Донесення необхідної інформації необхідне для своєчасного нагадування, поінформування, передавання та переконання споживачів. Інформаційний обмін повинен забезпечувати попит на товари та послуги, залучити максимально можливу, зацікавлену аудиторію споживачів, знизити витрати на інформування споживачів, як наслідок, забезпечити зростання економічної ефективності туристичного підприємства.

Основні економічні напрями роботи з клієнтською базою та їх економічні наслідки можна представити схематично на рис. 1

Управління клієнтською базою туристичного підприємства складається з формування сукупності інформаційних даних про споживачів, розширення цільової аудиторії та підтримки зв'язків з постійними клієнтами задля забезпечення стійкого економічного ефекту.

Актуалізація бази даних включає підтвердження, своєчасне редагування інформації про клієнтів та формування переліку контактів. Базу даних необхідно час від часу поновлювати. Люди змінюють місце роботи й посади, у них може змінитися телефон або з'явитися електронна адреса, якої раніше не було. Оновлення баз даних рекомендовано проводити раз на півтора-два місяці. Логічно сформована актуальна база даних допомагає налагодити швидкий зв'язок з потенційними споживачами, забезпечивши зниження витрат на інформування. Підтримка постійного зв'язку з клієнтами заснована на формуванні дружніх відносин, тобто запрошенні постійних клієнтів до заходів підприємства, привітання з особистими святами, наданні персональних знижок та бонусів, що дає змогу налагодити тісний зв'язок.

Обмін інформацією між підприємством та споживачами, тобто учасниками клієнтської бази, можливий із застосуванням багатьох методів. Він проводиться, як правило, в рамках певної рекламної компанії. Основними методами є e-mail-розсилка, SMS-повідомлення, телефонне оповіщення, реклама в Інтернеті та соціальних мережах.

Цільова реклама використовується для привернення уваги необхідної аудиторії споживачів. Досить сильною стороною інтернет-реклами є її інтерактивність, тобто можливість не лише адресувати рекламне повідомлення необхідній цільовій групі, але й бачити в режимі реального часу реакцію на це повідомлення. Крім того, сучасні комп'ютерні технології мають змогу управляти реакцією користувачів, змінюючи рекламне повідомлення для досягнення максимального ефекту. Діалог та візуалізація контакту клієнта з рекламодавцем в режимі реального часу дає змогу вирішувати різноманітні питання під час організації бізнесу [3].



Рис. 1. Основні напрями роботи з клієнтською базою

Розширення клієнтської бази даних – це необхідна умова дослідження зміни попиту на послуги туристичних підприємств. Сучасним та найефективнішим засобом розширення клієнтської бази є використання ресурсів Інтернету.

Інтернет – це один із найбільш економічно вигідних способів розміщення, пошуку інформації та взаємодії між постачальником і споживачем туристичних послуг. Для туристичних підприємств у сучасних умовах він є необхідним каналом, який дає змогу репрезентувати пропозицію широкому колу потенційних клієнтів.

До основних інструментів використання ресурсів Інтернету задля залучення потенційних клієнтів можна віднести:

- веб-сайти підприємства;
- соціальні мережі;
- електронну пошту;
- інформаційні ресурси (бази даних, електронні архіви);
- інтернет-рекламу.

Веб-сайт – це своєрідний інтерфейс між підприємством та його оточенням, а саме партнерами, постачальниками, клієнтами. Цей спосіб передачі повідомлень потенційним клієнтам ефективніший за звичайні засоби комунікації, зокрема пошту, телефон, факс. За допомогою таких обов'язкових елементів, як інтерфейс або навігація, клієнт може самостійно вибрати необхідну для вивчення інформацію. Сайт є доповненням до рекламної кампанії, забезпечуючи можливість зворотного зв'язку та інтерактивної роботи з даними підприємства.

Для того щоби сайт побачили потенційні клієнти, він повинен відображатися під час пошуку в Інтернеті. Для цього використовується SEO-оптимізація. Вона підлаштовує сайт під пошукові системи. В результаті під час введення ключових фраз у топі буде показаний потрібний сайт. Серед переваг цього інструмента можна виділити [4]:

- підвищення трафіку сайту;
- відносно низькі витрати на просування;
- високу конверсію відвідувачів сайту в покупців;
- мінімум негативного ефекту нав'язування покупцю;
- спрощення пошуку цільової аудиторії.

Ефективне використання веб-сайту дає змогу проаналізувати поведінку споживачів, вплинувши на формування попиту та максимізацію прибутку. Збиранням цієї статистичної інформації займаються спеціальні аналітичні системи, що встановлюються на сайт і/або завантажуються на комп'ютер користувача, а аналізом, поданням та інтерпретацією цих даних займаються веб-аналітики.

Веб-аналітика – це система вимірювання, збирання та аналізування інформації про користувачів веб-сайтів задля її подальшого аналізу для визначення аудиторії сайту та моніторингу відвідуваності [2]. Прикладом подібної системи є система аналітики Google Analytics.

Google Analytics є великим сервісом збирання статистики та аналізування відвідуваності веб-сайтів. Ця сис-

тема має досить великі можливості, адже вона відстежує не тільки кількість унікальних відвідувань, але й значну кількість інших операцій.

За допомогою даних Google Analytics можна досліджувати особливості поведінки споживачів на сайті (які сторінки користуються більшою популярністю, які фото привертають увагу); визначати, з яких пошукових систем користувачі зайшли на сайт підприємства; споживачі яких областей країни найчастіше виявляють інтерес до продукції.

Веб-аналітика базується на формуванні певної групи науково обґрунтованих показників, збиранні відповідної інформації та її всебічному аналізуванні. Показники веб-аналітики групуються за різноманітними ознаками [5]:

1) соціально-демографічні ознаки:

- стать;
- вікова група;
- рівень освіти;
- соціальний статус;
- рівень доходів тощо;

2) методи розрахунку:

– кількісні показники, які відображають обсяг або чисельність досліджуваного явища, зокрема кількість відвідувачів сайту, кількість переглядів певного контенту або реклами, затрати на рекламу;

– якісні показники, які розраховуються у вигляді відносних або середніх величин та відображають якісні параметри досліджуваного явища (рівень конверсії, середній час перебування на сайті, вартість одного перегляду реклами або кліка тощо).

Достовірна інформація є одним із найважливіших чинників зростання економічної ефективності туристичного підприємства, тому необхідним є використання інструментів веб-аналітики на інтернет-ресурсах туристичних підприємств.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що ефективне управління клієнтською базою даних туристичного підприємства дає змогу знизити витрати на інформаційний обмін між усіма групами споживачів та підприємством; сприяє своєчасному виявленню змін попиту на послуги туристичних підприємств; забезпечує зростання економічної ефективності туристичного підприємства. У роботі сформовано та охарактеризовано управлінські напрями роботи з клієнтською базою туристичного підприємства, а також визначено їх економічні наслідки. Використання ресурсів Інтернету необхідне для можливості створення первинної клієнтської бази та розширення вторинної. Формування переліку наявних клієнтів, розширення цільової аудиторії, підтримку ефективного інформаційного обміну визначено складовими процесу управління клієнтською базою туристичного підприємства, тому в подальших роботах доцільно розглянути методичні підходи до моделювання економічних результатів залежно від складу та якості клієнтської бази.

Список використаних джерел:

1. Воскресенська О. Витрати та ефективність діяльності суб'єктів туристичного бізнесу України. *Економічні інновації*. 2013. Вип. 54. С. 43–48. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn_2013_54_7 (дата звернення: 15.05.2019).
2. Дегтярьова Л., Хелмес В. Моделі та методи аналізу поведінки відвідувачів веб-сайтів. *Тези 70-ї наукової конференції професорів, викладачів, наукових працівників, аспірантів та студентів університету*. Полтава: ПолтНТУ, 2018. Т. 2. С. 152–153. URL: <http://reposit.pntu.edu.ua/handle/PoltNTU/4211> (дата звернення: 20.05.2019).
3. Капінус Л. Інтернет-реклама в системі управління маркетинговою діяльністю підприємства. *Економічний простір*. 2012. № 58. С. 198–204. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/4686> (дата звернення: 23.05.2019).
4. Ліщинська Л. Основні аспекти автоматизації роботи з клієнтами засобами CRM-систем. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 5(1). С. 206–209. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_5%281%29_44 (дата звернення: 20.05.2019).
5. Пономаренко І. Веб-аналітика як важливий інструмент цифрового маркетингу. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. № 4(15). С. 231–235. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/15_2018/40.pdf (дата звернення: 20.05.2019).

6. Решетнікова І., Єременко Ю. Використання інтернет-технологій в маркетингу підприємств сфери послуг. *Маркетинг в Україні*. 2014. № 5. С. 47–57. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mvu_2014_5_12 (дата звернення: 20.05.2019).
7. Савін С. Маркетинговий підхід до визначення сутності та особливостей розвитку підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 5. Т. 3. С. 228–230.
8. Шандова Н. Формування механізму стійкого розвитку підприємства. *Бізнес-навігатор*. 2006. № 9. С. 35–38.

УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗОЙ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье рассмотрено управление клиентской базой с целью роста экономической эффективности туристического предприятия. Клиентская база рассматривается как составляющая информационного обмена между потребителями и туристическим предприятием. Использование клиентской базы предприятием позволяет изучать предпочтения потребителей, сохранять связи с уже существующими клиентами, охватывать новые целевые аудитории, устанавливая контакты с потенциальными потребителями. Уточнены понятия «клиентская база», «первичная клиентская база», «вторичная клиентская база», «управление клиентской базой». Сформированы, охарактеризованы управленческие направления работы с клиентской базой туристического предприятия и их экономические последствия. Проанализирована необходимость расширения клиентской базы с использованием ресурсов Интернета с целью исследования изменений спроса на услуги туристических предприятий, снижения затрат на информирование потребителей, как следствие, обеспечение роста экономической эффективности туристического предприятия.

Ключевые слова: клиентская база данных туристического предприятия, первичная клиентская база данных, вторичная клиентская база данных, управление клиентской базой, CRM, интернет-ресурсы, информационный обмен.

TOURIST COMPANY CLIENT DATABASE MANAGEMENT WITH USE OF INTERNET RESOURCES: ECONOMIC DIMENSION

Summary. Information capacity management of a tourist company requires a significant consideration due to high competitive market and rapid changes in tourist services demand. Therefore, the article specifies the necessity of examination, monitoring and increase in tourist services demand by means of diversification of tourist products and services, realization of the efficient management and extension of client database. It is understood that the client database should be considered as an integral part of data exchange between customers and a tourist company. The article specifies the necessary use of company client database in evaluation of customers' preferences, maintenance of interrelations with actual clients, coverage of new target audiences with establishment of contacts with eventual customers. It was suggested to distinguish primary and secondary client databases of a tourist company. Client Database, Primary Client Database, Secondary Client Database, Client Database Management concepts have been specified. The article suggests use of information CRM systems to provide for collection, processing, accumulation, storage, search, exchange and distribution of information as database control method. Main goals and advantages of CRM systems use in tourist companies have been specified. The article shapes and defines managerial directions of tourist companies' client database operation. Economic effects resulted in efficient managerial directions of client database operation have been defined. The article provides for analysis of the necessity of client database extension with use of Internet resources aiming at investigation of shift in demand for tourist companies' services, saving of costs related to sharing information with the customers and result securing growth of tourist company economic efficiency. It also designates the main tools of Internet network resources use for potential clients engagement. And offers use of Google Analytics system for possible investigation of website users' behavior patterns (which pages are the most popular, which photos attract maximum attention); locating from which search systems users visited the company's site; users from which regions of the country prevalently take interest in the products.

Key words: tourist company client database, primary client database, secondary client database, client database management, CRM, Internet resources, data exchange.

Савіцький А. В.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри соціально-гуманітарної
та загальноекономічної підготовки
Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Savitskyi Andrii

PhD, Docent,
Head of social, humanitarian and general economic preparation department
Khmelnytskyi cooperative trade and economic institute

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ З КРАЇНАМИ ЄС ЗА УМОВ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Анотація. У статті охарактеризовано стан та динаміку зовнішньої торгівлі України товарами з країнами ЄС за умов сучасних тенденцій макроекономічної нестабільності впродовж 2015–2018 рр. Визначено позитивні та негативні аспекти, що стримують зростання виробництва та реалізації експортно орієнтованої продукції на ринках ЄС. Проаналізовано динаміку показників кількості зовнішньоторговельних партнерів експортно-імпоротної діяльності України впродовж 2015–2018 рр. Обґрунтовано властивості економічних виробничих систем щодо їх окупності в часі, самостійності та залежності від умов зовнішнього середовища. Виділено значення котирування валют, наслідків інфляції витрат та інноваційної складової виробництва для поведінки експортно орієнтованих підприємств. Представлено методичні підходи теорії економічного розвитку до вирішення проблем планування експортної спрямованості підприємства та його адаптації до впливу умов зовнішнього середовища.

Ключові слова: зовнішня торгівля, ЄС, експортно орієнтована продукція, зовнішньоторговельні партнери, економічна система, котирування валют, інфляція витрат, методичні підходи теорії економічного розвитку.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні для вітчизняних промислових підприємств дедалі актуальнішими стають усі питання, які пов'язані з виходом на зовнішній ринок, дослідженням стану ринкових тенденцій та умов співробітництва в рамках приналежності України до СОТ та ратифікації поглибленої Угоди про Зону вільної торгівлі з ЄС. Перш за все це пов'язане з тим, що існує низка стримуючих факторів, які приводять до дисбалансу зовнішньоторговельних оборотів як окремих підприємств, так і країни загалом. Завдяки цьому дослідження стану та динаміки зовнішньої торгівлі України товарами з країнами ЄС за умов макроекономічної нестабільності є актуальною темою, яка стимулюватиме керівників підприємств до перегляду наявних управлінських рішень щодо посилення їх експортної орієнтованості та підвищення прибутковості. Водночас керівники підприємств потребують додаткового вивчення сутності окремих макроекономічних понять та методичних підходів теорії економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні проблеми, які пов'язані з дослідженням стану зовнішньої торгівлі України та вивченням сутності макроекономічних понять, розглянуто в наукових працях таких вітчизняних та закордонних вчених, дослідників та економістів, як В.Д. Базилевич, І.А. Бланк, П.Ю. Буряк, Г.Е. Гронтковська, І.О. Давидова, А.Ф. Косік, І.В. Кривов'язюк, О.Г. Мельник, Ю.М. Петрушенко, А.В. Фризоренко, Л.С. Шевченко.

Водночас невирішеними питаннями зазначеної проблематики залишаються трактування сутності та виділення особливостей впливу макроекономічних тенденцій на поведінку експортно орієнтованого підприємства, обґрунтування методичних підходів теорії економічного розвитку до вирішення проблем планування експортної спрямованості та його адаптації до умов зовнішнього середовища.

Метою роботи є здійснення аналізу стану та динаміки зовнішньої торгівлі України товарами з країнами ЄС,

обґрунтування впливу сучасних макроекономічних тенденцій та виділення методичних підходів теорії економічного розвитку щодо діяльності експортно орієнтованого підприємства.

Результати дослідження. Сьогодні перед вітчизняними промисловими підприємствами поставлено низку важливих завдань щодо активізації їх зовнішньоекономічної діяльності згідно з правилами функціонування в рамках Зони вільної торгівлі «плюс» та приналежності України до СОТ. Не винятком є також те, що для того, щоби бути більш експортно орієнтованими, ніж імпортозалежними, вітчизняні виробники повинні здійснити низку інноваційних та диверсифікованих перетворень у структурі виробництва. Перш за все це пов'язане з тим, що закордонний споживач та ринки Європейського Союзу інтенсифікують попит на продукцію вітчизняного виробництва лише за умови її продукування за міжнародними стандартами та високими якісними характеристиками, які вказані в них.

Якщо звернути увагу на динаміку зовнішньої торгівлі України товарами з країнами Європейського Союзу за останні роки (2015–2018 рр.), можна зазначити, що загалом її показники характеризуються зростаючою тенденцією, становлячи для експорту 154,88%, а для імпорту – 151,22%.

Згідно з табл. 1 слід зазначити, що темпи зростання експортно-імпортних операцій України з країнами Європейського Союзу впродовж 2015–2018 рр. та аналогічні показники зовнішньої торгівлі товарами загалом не мають суттєвих відхилень у динаміці. Це свідчить про те, що частка зовнішньої торгівлі України товарами з країнами Європи є значною у її загальній структурі та пріоритетним напрямом розвитку вітчизняних підприємств промисловості. Отже, якщо проаналізувати коефіцієнти покриття експортом імпорту, необхідно виділити те, що для торгівлі з країнами Європейського Союзу зазначені показники мають незначне, але позитивне зростання, яке за аналізований період становить 2,3%, тоді як аналогічний показ-

Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС у розрізі 2015–2018 рр., млн. дол.

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Темп зростання, %
<i>Всього</i>					
Експорт	38 127,1	36 361,7	43 264,7	47 339,9	124,16
Відсоток до попереднього року	70,7	95,4	119	109,4	154,31
Імпорт	37 516,4	39 249,7	49 607,1	57 141,0	152,31
Відсоток до попереднього року	68,9	114,2	126,4	115,2	167,2
Сальдо	610,7	-2 888	-6 342,4	-9 801,1	–
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	1,02	0,93	0,87	0,83	81,52
<i>Країни ЄС</i>					
Експорт	13 015,2	13 496,3	17 533,4	20 158,4	154,88
Відсоток до попереднього року	76,5	103,7	129,9	114,97	150,29
Імпорт	15 330,2	17 140,8	20 799,4	23 182,7	151,22
Відсоток до попереднього року	72,8	111,8	121,3	111,46	153,1
Сальдо	-2 315,0	-3 644,5	-3 266,0	-3 024,3	–
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,85	0,79	0,84	0,87	102,3

Джерело: складено автором на основі джерел [1, с. 12; 2]

ник зовнішньої торгівлі України характеризується спадною тенденцією, становлячи 81,52%. Проте, незважаючи на позитивну динаміку в розрізі 2015–2018 рр., коефіцієнт покриття експортом імпорту є досить динамічним, а за часткою експорту у структурі зовнішньої торгівлі становить 45–47%. Така тенденція підтверджується від’ємним сальдо зовнішньої торгівлі впродовж 2015–2018 рр.

Виходячи з цього, вважаємо, що необхідно виділити основні причини, а також позитивні та негативні сторони, що стримують зростання виробництва й реалізації експортно орієнтованої продукції на ринках Європейського Союзу.

– В рамках посиленої конкуренції та лібералізації ринків за правилами Зони вільної торгівлі «плюс» вітчизняний виробник змушений шукати альтернативні варіанти заробітку та отримання додаткового прибутку, віддавати перевагу толінговим схемам продукування, здійсненню послуг з технологічного забезпечення готової продукції, а також переорієнтації на частковий виробничий цикл.

– Вагомою перешкодою в активізації експортних операцій є сировинна залежність від іноземного імпорту, що значно збільшує витратну статтю у виробництві та показує те, що для продукування більш якісних виробів необхідно володіти кращим матеріально-сировинним потенціалом, який непросто здобути через завищені ціни постачальників та вартість транспортування.

– Важливим фактором виробництва продукції на експорт є те, що разом із нестабільністю курсу валют непросто заключити вигідний зовнішньоторговельний контракт, оскільки фіксована ціна буде змінюватися в межах динаміки курсових різниць та здійснення валютних інтервенцій на зовнішніх ринках, що приведе до збільшення кінцевої собівартості під час виробництва продукції.

– Процес реформування вітчизняної системи технічного регулювання та інституційні перетворення в рамках переходу виробництва на міжнародні стандарти Європейського Союзу потребують збільшення фінансових коштів на дотримання й реалізацію якісних параметрів продукування експортної продукції згідно зі вказаними вимогами.

– Переорієнтація вітчизняного експорту на користь здійснення транзитних послуг імпорту ресурсів, матеріалів та сировини є необхідною.

Додатково слід акцентувати увагу на тому, що разом з ратифікацією Угоди про Зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом посилюється тенденція до активізації зовнішньоекономічної діяльності промис-

лових підприємств, оскільки з відкриттям ринків Європи для вітчизняних виробників надається низка можливостей у сфері напрацювань спільних проектів, наукових та конструкторських розробок, поділу праці, консультування, утворення спільних підприємств та інвестування. Всі ці умови є невід’ємними чинниками розвитку ринкової економіки та стимулювання експортних операцій.

Отже, якщо проаналізувати темпи зростання кількості зовнішньоекономічних партнерів експортно-імпоротної діяльності України за 2015–2018 рр., можна зазначити так:

– кількість підприємств, які здійснювали експортні операції, зросла на 15,37%, імпорتنі – на 39,76%;

– кількість країн – партнерів України в експорті товарів та послуг зросла на 6,81%, в імпорті – на 3,48% (табл. 2) [3, с. 18].

Згідно з табл. 1, 2, незважаючи на низку позитивних тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі вітчизняних виробників з країнами – партнерами Європейського Союзу для промислових підприємств, ще необхідно виконати багато завдань щодо подолання розриву між обсягами реалізації експортної та постачання імпоротної продукції.

Отже, експортна спрямованість вітчизняних промислових підприємств цілком залежить від так званої ригідної економіки, яка характеризується відсталістю технологічної структури виробничого сектору, високим рівнем затратності продукування товарів та послуг щодо задоволення запитів споживачів, а також посиленням впливом умов зовнішнього середовища разом із внутрішнім [4, с. 113].

Окремим аспектом цих питань є те, що для кожної економічної системи характерна своя окупність у часі, яка може супроводжуватись як спадною, так і зростаючою продуктивністю циклічного розвитку. Основними причинами таких тенденцій є рівень самостійності економічної системи та ступінь її залежності від умов зовнішнього середовища [5, с. 26; 6, с. 21].

Отже, слід вважати, що Україна достатньо підпадає під вплив умов економіки Європейського Союзу, особливо коли йдеться про окремі етапи співробітництва з його ринком на основі Угоди про асоціацію Зони вільної торгівлі. Залежно від тривалості економічних умов національний виробник приймає ту модель функціонування, яку йому наводять можливості економічної системи в певному економічному циклі.

Отже, сучасні ринкові зміни свідчать про те, що для планування експортних операцій та поглиблення виходу вітчиз-

Динаміка показників кількості зовнішньоторговельних партнерів експортно-імпоротної діяльності України впродовж 2015–2018 рр.

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Темп зростання, %
<i>Кількість підприємств, що здійснюють ЗЕД</i>					
Експорт товарів	14 688	15 579	16 475	16 945	115,37
Імпорт товарів	22 300	24 912	27 113	31 167	139,76
<i>Кількість країн-партнерів України в Експорті-імпорті товарів і послуг</i>					
Експорт товарів	191	198	201	204	106,81
Імпорт товарів	201	207	206	208	103,48

Джерело: складено автором на основі [3, с. 18]

няних підприємств на глобалізовані ринки ЄС необхідно прийняти до уваги те, що котирування валют як економічний інструмент національного господарства відіграє важливу роль у формуванні партнерських зовнішньоекономічних відносин, оскільки це є засобом зіставлення вітчизняної ціни з ціною виробництва на закордонних ринках; інтернаціоналізації грошових одиниць окремої країни на користь перерозподілу доходів між виробниками, що вступають в експортно-імпортні відносини [4, с. 181; 7, с. 418–423].

Разом із вищенаведеними поняттями слід зазначити, що залежно від валютного спот-курсу та котирування на внутрішньому ринку виникають інфляційні диспропорції, що здатні безпосередньо впливати на зміну умов зовнішньоекономічних контрактів, імпорту сировини та експорту готових виробів, особливо коли зазначені операції здійснюються за плаваючими ставками.

Загалом економічними наслідками інфляції щодо планування експортної спрямованості підприємств, згідно з постулатами економічної теорії, є:

- втрата інвестиційної активності з боку закордонних та внутрішніх інвесторів, оскільки за зростання цін збільшення прибутку може бути досягнуто навіть без зростання обсягів виробництва;
- зростання спекулятивних операцій та зниження потреби у виробництві продукції на експорт через вклад фінансових коштів у комерціалізовані структури внутрішнього ринку, які за допомогою сфери обігу приносять більше прибутку, ніж втрат і ризиків під час продукування благ;
- збільшення імпорту тих товарів, які до зростання інфляції було вигідніше виробляти;
- розірвання експортних кредитних угод, що є джерелом фінансування виробництва продукції на закордонний

Таблиця 3

Методичні підходи теорії економічного розвитку до вирішення проблем планування експортної спрямованості підприємства та його адаптації до впливу умов зовнішнього середовища*

№	Методичні підходи до планування експортної спрямованості**	Методичний інструментарій та заходи за сучасних ринкових умов	Показники для прийняття управлінських рішень щодо стимулювання експорту
1	Використання особливостей економічної системи забезпечувати функцію окупності у часі та циклічності економічного розвитку	Модифікація економічного потенціалу підприємства на рівні: – економічних відносин щодо виробництва, обміну, розподілу та споживання; взаємодії з продуктивними силами на підставі законів попиту та пропозиції, економічної рівноваги та конкуренції [10, с. 204–205]; – використання чинника часу для впливу на економічне становище підприємства [6, с. 26; 5, с. 21]; – використання переваг Угоди про асоціацію ЗВТ між Україною та ЄС.	– Показник окупності у часі витрат на здійснення маркетингових досліджень зовнішнього ринку; – показник окупності у часі техніко-інноваційних витрат на виробництво продукції на експорт; – показник окупності у часі операційних витрат виробництва продукції на експорт.
2	Використання інструмента конвертованості валют	– Зіставлення вітчизняної ціни з ціною виробництва на закордонних ринках; – зіставлення цінових структур з результатами суспільного виробництва різних країн; – інтернаціоналізація грошових одиниць окремої країни на користь перерозподілу доходів між виробниками, що вступають в експортно-імпортні відносини [4, с. 181; 11, с. 292–297].	– Внутрішня ціна виробленої продукції на експорт; – ціна виробленої продукції на закордонному ринку; – різниця між внутрішньою та зовнішньою ціною виробленої продукції на експорт; – витрати виробництва експортованої продукції в різних країнах світу; – різниця між валютними спот-курсами різних країн.
3	Використання впливу інфляції витрат	– Коригування планової вартості та обсягів постачання зовнішньоекономічних контрактів за умови підвищення цін на імпортні матеріали та сировину [4, с. 86–90; 12, с. 188–190; 11, с. 102–112]; – підвищення інноваційності виробничого процесу підприємства [13, с. 18–19].	– Темпи зміни інфляції, а також їх зміни; – обсяг інноваційного експортного виробництва; – вартість інноваційного експортного виробництва.

Джерело: * складено, обґрунтовано та запропоновано автором до урахування на основі [4, с. 86–90, 81; 5, с. 21; 6, с. 26; 10, с. 204–205; 11, с. 102–112, 292–297; 12, с. 188–190; 13, с. 18–19]; ** запропоновано автором

ринок, оскільки кредитор не вигідно надавати довгострокові позики під низькі відсотки.

Окремими випадком для впливу на поведінку експортно орієнтованого підприємства є інфляція витрат, яка характеризує такий стан економіки, за якого відбувається підвищення цін внаслідок збільшення витрат виробництва [4, с. 188–190; 8, с. 229–230; 9, с. 132–133]. Щодо вітчизняних товаровиробників, то така ситуація є дещо нестандартною. На думку автора, це пояснюється тим, що разом зі збільшенням витрат на матеріали й сировину, які імпортуються із-за кордону, підприємства змушені підвищувати ціну для продажу не тільки на зовнішньому ринку, але й на внутрішньому. Виробничий процес стає більш дорогим та матеріаломістким. Головною суперечністю є те, що не всі виробники зможуть досягнути планових обсягів виробництва та продажу, оскільки разом із продукцією вітчизняного виробника на закордонному ринку існує низка конкурентних аналогів, витрати, на виробництво яких можуть бути меншими. Відповідно до закону попиту та пропозиції закордонний споживач буде вибирати товар з нижчою ціною.

Водночас важливими детермінантами інфляції витрат під час здійснення експортних операцій є інноваційність виробництва та її продуктивність, що, як вважає О.Г. Мельник, визначається трансформацією продуктивності вектору «праця – капітал» ($L \leftrightarrow K$). В основі цієї залежності лежить диференціювання вартості капіталу на працю, функція якого змінюватиметься залежно від функціональності праці в продукуванні технологічних інновацій. Це означає, що вартість виробництва буде дорівнюватиме похідній функції капіталу від продуктивності праці [6, с. 18–19]. Отже, слід вважати, що як обсяг $Q_{експ}$,

так і вартість інноваційного експортного виробництва $Y(Q_{експ})$ у формуванні його прибутковості будуть залежати від мікроекономічної функції стимулювання факторів «праця» $f(L_{експ})$ та «капітал» $f(K_{експ})$, а також макроекономічних особливостей впливу інфляційних змін $\Delta T_{інф}$:

$$Q_{експ} = f(L_{експ}; K_{експ}) / \Delta T_{інф}; \quad (1)$$

$$Y(Q_{експ}) = f(L_{експ}; K_{експ}) * \Delta T_{інф}. \quad (2)$$

Наведені показники демонструють, на скільки може скоротитись обсяг та підвищитись вартість експортного виробництва підприємства внаслідок зміни інфляції витрат.

Для того щоби систематизувати окреслені вище тенденції, слід навести узагальнену таблицю методичних підходів (табл. 3), що лежать в основі методу теорії економічного розвитку й дають змогу охарактеризувати особливості адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища та планування експортної спрямованості.

Висновки. Таким чином, задля планування експортної спрямованості вітчизняних промислових товаровиробників за допомогою використання методичних підходів теорії економічного розвитку, що перш за все дають змогу прослідкувати особливості адаптації підприємства до впливу умов зовнішнього середовища, необхідно прийняти до уваги низку макроекономічних та теоретико-прикладних показників, що здатні визначати характер управлінських рішень щодо стимулювання та активізації експортних операцій. В цих поняттях важливими мають стати методичні підходи до використання особливостей економічної системи забезпечувати функцію окупності в часі та циклічності економічного розвитку, інструмента конвертованості валют, а також впливу інфляції витрат.

Список використаних джерел:

1. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2017 р. : статистичний збірник / за ред. А.В. Фризоренка. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 182 с.
2. Товарна структура зовнішньої торгівлі з країнами ЄС у 2015–2018 рр. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 20-21.04.2019).
3. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2017 р. : статистичний збірник / за ред. А.В. Фризоренка. Київ : Державна служба статистики України, 2018.
4. Базилевич В.Д. Економічна теорія. Політекономія. Київ : Знання, 2014. 710 с.
5. Кривов'язюк І.В. Феномен часу в розвитку економічних систем. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 8(158). С. 24–28.
6. Мельник О.Г. Теоретичне обґрунтування інноваційної виробничої функції та її інтерпретація. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 12(138). С. 16–23.
7. Шевченко Л.С. Основи економічної теорії. Харків : Право, 2008. 448 с.
8. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. Макроекономіка. Київ : Знання, 2010. 550 с.
9. Буряк П.Ю., Гупало О.Г. Макроекономіка. Київ : Хай-Тек Прес, 2011. 420 с.
10. Давидова І.О. Економічні закони в умовах мережної економічної діяльності. *Бізнес-Інформ*. 2015. № 5. С. 203–207.
11. Петрушенко Ю.М. Мікроекономіка. Суми : Університетська книга, 2017. 320 с.
12. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент. Киев : Ельга ; Ника Центр, 2004. 655 с.
13. Косік А.Ф., Гронтковська Г.Е. Мікроекономіка. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 436 с.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ УКРАИНЫ ТОВАРАМИ СО СТРАНАМИ ЕС В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье охарактеризованы состояние и динамика внешней торговли Украины товарами со странами ЕС в условиях современных тенденций макроэкономической нестабильности в течение 2015–2018 гг. Определены положительные и отрицательные аспекты, которые сдерживают рост производства и реализации экспортно ориентированной продукции на рынках ЕС. Проанализирована динамика показателей количества внешнеторговых партнеров экспортно-импортной деятельности Украины в течение 2015–2018 гг. Обоснованы свойства экономических производственных систем касательно их окупаемости во времени, самостоятельности и зависимости от условий внешней среды. Выделено значение котировки валют, последствий инфляции издержек и инновационной составляющей производства для поведения экспортно ориентированных предприятий. Представлены методические подходы теории экономического развития к решению проблем планирования экспортной направленности предприятия и его адаптации к воздействию условий внешней среды.

Ключевые слова: внешняя торговля, ЕС, экспортно ориентированная продукция, внешнеторговые партнеры, экономическая система, котировка валют, инфляция издержек, методические подходы теории экономического развития.

FOREIGN TRADE OF UKRAINE'S GOODS WITH EU COUNTRIES UNDER CONDITIONS OF MACROECONOMIC INSTABILITY

Summary. The article describes the state and dynamics of Ukraine's goods foreign trade with EU countries in the context of current trends of macroeconomic instability during 2015–2018. There analyzed export and import indicators of Ukraine's foreign trade in structure of balance and export coverage coefficient of imports share with EU countries. There defined positive and negative aspects that backs the growth of production and sales of export-oriented products in the EU markets that deals with competition conditions strengthening, foreign import dependence, production costs, quality management, raw material potential, transportation, complication of foreign economic treatment points assignment, national technical regulation system adaptation and import growth. There analyzed the dynamics of indicators of foreign trade partners number of Ukraine's export-import activity during 2015–2018. There concluded the main features of economic production systems from the side of their payback in time and productivity of cyclic development, infrastructural and financial factors independence, singularity of production management and dependence on external environment conditions that modeled by integration processes and market relations setting up. There emphasized the meaning of currency quotation, spot-rates, inflation processes and production innovative component on the activity of export-oriented enterprises. There vied economic consequences of inflation in the direction of planning the export orientation of national enterprises. There underlined correlation between labor and capital, as the main factors of enterprise's export activity and its regulation under macroeconomic impact of inflation. There presented methodical approaches of economic development theory in solving the problems of enterprise's export orientation planning and its adaptation to the influence of external environment conditions on the basis of defining the methodical instruments of market economy and underlining indicators for management decisions making in the sphere of export activity providing.

Key words: foreign trade, EU, export-oriented production, foreign trade partners, economic system, quotation of currency, inflation, methodological approaches of economic development theory.

УДК 339.16.012.32

Селєзньова О. О.

*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

Стренковська А. Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

Євдокімова О. М.

*старший викладач кафедри економіки та підприємництва
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

Seleznova Olha

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of Management and Marketing Department
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture*

Strenkovska Anna

*Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of Economics and Business Department
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture*

Yevdokimova Olha

*Senior Lecturer of Economics and Business Department
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture*

ДІЛОВА РЕПУТАЦІЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті проаналізовано визначення, наведено ідентифікацію ділової репутації та бренду підприємства. Наведено функції бренду підприємства. Розкрито чинники створення бренду, такі як якість системи управління, умови роботи, організаційно-технічні фактори, використовувана технологія, позитивна ринкова позиція підприємства. Наведено склад матеріальних та нематеріальних компонентів бренду. Обґрунтовано етапи та зміст процесу брендингу підприємства, якими є мета й планування, аналіз поточного стану бренду, аналіз ринку, визначення сутності бренду, розроблення стратегії, просування, моніторинг та оцінювання ефективності брендингу. Розкрито перелік та сутність визначальних передумов формування бренду підприємства, таких як позитивна ділова репутація, сприятливий імідж, цінність споживачами, лояльність клієнтів, конкурентоспроможність, висока якість продукції, тривала стійка позиція на ринку.

Ключові слова: бренд, ділова репутація, імідж підприємства, лояльність споживачів, конкурентоспроможність.

Вступ та постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання, прискорення інформатизації, тотальної глобалізації та зростаючої ролі соціальної відповідальності бізнеса підприємства все більше зосереджують увагу на управлінні такими активами, як ділова репутація та бренд. Причому досить важливою стає економічне оцінювання останніх. Так, експерти встановили, що ділова репутація в ринковій вартості підприємства складає 20–25%, сягаючи іноді 80%, а зниження ділової репутації на 1% приводить до падіння ринкової вартості на 3% [1].

Управління нематеріальними активами підприємства стає необхідною умовою досягнення стійкого та тривалого економічного успіху суб'єкта господарювання, тому питання побудови ділової репутації та бренду в умовах жорсткої конкуренції стає дедалі актуальнішим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням визначення ділової репутації займалися такі вчені, як А.Н. Булико, Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський, Є.Б. Стародубцева, С.В. Мочерний, М.В. Дулясова, Т.Р. Ханнанова, С.В. Горін, О.М. Гребешкова, О.В. Шиманська, Т.В. Соломандіна, Л.О. Новіченкова, К.М. Щербакова. Дослідженню бренду підприємств присвятили низку робіт М.П. Сахацький, Г.М. Запша, Дж. Блайд, О.І. Романцев, В.І. Ченцов, В. Ян, Дж. Бернет, С. Моріарті та інші науковці. Проте ділова репутація, бренд підприємства та їх співвідношення трактуються неоднозначно й потребують поглибленого дослідження.

Метою роботи є визначення сутності ділової репутації та бренду підприємства, а також їхнього співвідношення.

Результати дослідження. Одним з провідних напрямів розвитку управління маркетинговою діяльністю підприємств є укріплення позицій на ринку за рахунок брендінгу. Побудова сильної торговельної марки, що пізнається цільовою аудиторією, є визначальною метою сучасного суб'єкта господарювання. Від якості вирішення цього питання залежить майбутній успіх у комерційному середовищі.

Торговельна марка – це знак підприємства, що дає змогу ідентифікувати продукцію серед аналогів конкурентів та складається з вербальних і візуальних елементів [2]. Відмінністю бренду від торговельної марки є сукупність уявлень та очікувань споживача щодо цього продукту.

Брендом стають торговельні марки підприємств, які мають високий ступінь пізнання та досить тривалу стійку конкурентну позицію на ринку, лояльне ставлення клієнтів, репутацію та цінності, що позитивно сприймаються цільовою аудиторією. Коли ім'я суб'єкта господарювання виділяється його серед інших виробників, стає привабливим завдяки відповідальній поведінці та якісному задоволенню потреб споживачів протягом тривалого часу, а значна частка покупців цінує продукцію саме цього підприємства й готова платити за додану вартість заради цих переваг, можна стверджувати, що підприємство вже збудувало свій особистий бренд.

В публікаціях науковців існує неоднозначність щодо визначення ділової репутації та бренду підприємства.

А.Н. Чуміков вважає, що бренд – це найвищий ступінь розвитку іміджу підприємства; набута репутація, виражена в чіткому та позитивному сприйнятті смислових (текстових, візуальних, аудіальних, сенсорних) послань [3].

Досить поширеним є визначення бренду як комплексу понять, які узагальнюють уявлення людей про відповідний товар, послугу, компанію або особистість [4].

Автори дотримуються думки про те, що бренд – це популярне, відоме ім'я, що добре зарекомендувало себе протягом тривалого часу. Можна розглядати бренд підприємства загалом або бренд окремої торговельної марки,

продукту, послуги. Причому важливу роль для бренду підприємства відіграє ділова репутація.

Щодо визначення ділової репутації, то зустрічається виокремлення її як важливого нематеріального активу [5], трактування як:

- загальної поінформованості про діяльність компанії, що не передбачає глибокого аналізування та оцінювання;
- деякого знання, отриманого шляхом безпосереднього залучення цільових груп в оцінювання стану компанії на основі власного досвіду або думок сторонніх експертів;
- нематеріального об'єкта, що має вартісне вираження, тобто фактично є фінансовим або економічним активом [6].

Автор вважає, що ділова репутація – це розгорнутий комплекс оціночних уявлень цільових аудиторій про суб'єкт господарювання, сформований на основі об'єктивних параметрів підприємства, що мають значення для цільових аудиторій.

Оскільки функціями бренду підприємства є підтвердження високої якості товару, сприятливого іміджу власника бренду, позитивної репутації, то логічним має бути віднесення ділової репутації до визначальних факторів формування бренду підприємства.

Створення бренду відбувається послідовно за використання певних маркетингових інструментів та залежить від таких взаємопов'язаних чинників, як якість системи управління, умови роботи, організаційно-технічні фактори, використовувана технологія, позитивна ринкова позиція підприємства.

Якість системи управління віддзеркалюється в отриманні визначних маркетингових досягнень, що впливають на комерційний результат. Цим є менеджмент організації, ринкова діяльність, управління фінансовими потоками будівельного підприємства.

Умови роботи складають основу функціонування підприємств, що виступає як окремий, організаційний, формальний та технічний склад системних, матеріальних та фінансових ресурсів, які формують також його творчий потенціал.

Позитивна ринкова позиція підприємства, що формується посередництвом його сильних та слабких сторін, безпосередньо впливає на побудову сильного бренду підприємства. Причому до значних маркетингових досягнень все більше відносять інтелектуальний капітал, бо якість роботи пов'язана зі впорядкованістю наведених факторів.

Бренд складається як із матеріальних (продукція, назва бренду, марка бренду, опис вигід), так і з нематеріальних (довіра, надійність, психологічна винагорода, додана цінність, якість диференціації) компонентів [7]. Матеріальні компоненти (якість продукції та її характеристики) та його зовнішні прояви (назва бренду або його марка й опис вигід) є результатами складного процесу планування. Цей процес включає також дослідження, що дають змогу виявити специфічні нематеріальні якості бренду, які споживач може отримати, купуючи цей бренд (довіру, надійність, додану цінність, якість диференціації та інші форми психологічної винагороди). Такі матеріальні та нематеріальні компоненти дають змогу продукції з брендом продаватися за вищою ціною, ніж продукція без бренду.

Створення бренду (брендінг) – це тривалий процес, що включає такі етапи.

1) Мета й планування. Цей етап має такі головні складові, як аналіз ресурсів, визначення поточного й бажаного стану бренду, визначення ключових показників ефективності, терміну та умов проекту, створення команди.

2) Аналіз поточного стану бренду (якщо такі є), а саме обізнаності споживачів про цей бренд, їхнього ставлення

до нього, рівня лояльності та відповідності поточного стану бажаному.

3) Аналіз ринку, який передбачає проведення аналізу конкурентів, цільової аудиторії та ринку збуту.

4) Визначення сутності бренду. На цьому етапі відбувається визначення місії та корисності бренду для передбачуваної аудиторії, його основних переваг, рис та атрибутів (фірмові знаки, упаковка, логотип тощо).

5) Розроблення стратегії. Управління брендом і розроблення його стратегії полягають у визначенні осіб, які призначаються відповідальними за його розвиток, а також в розробленні плану й процедури його просування, моніторингу та ефективності.

6) Просування, моніторинг та оцінювання ефективності. Ці процеси припускають контроль над зміною ключових показників ефективності, постійне порівняння поточного стану бренду з бажаним, зміну (за необхідності) стратегії.

Таким чином, автори вважають, що визначальними передумовами формування бренду підприємства є такі (рис. 1).

Позитивна ділова репутація підприємства формується навколо таких складових [9]:

- результативність (Performance), тобто прибутковість, висока ефективність, стабільна перспектива зростання;
- продукти/послуги (Products/Services), тобто високоякісна продукція, яка випускається підприємством задля відповідності очікуванням споживачів, а не виключно через задоволення власних цілей;
- інновації (Innovation), тобто інноваційний підхід до ринку, швидка адаптація до змін;
- умови праці (корпоративна культура) (Workplace), тобто справедлива оплата праці, високе благополуччя співробітників, рівні умови роботи;
- корпоративне та соціальне громадянство (соціальна відповідальність) (Governance & Citizenship), тобто бережливе ставлення до довкілля, благодійність, позитивний вплив на суспільство;
- лідерство (Leadership), тобто організованість бізнес-процесу, наявність харизматичного керівника та відповідального менеджменту, чітке бачення майбутнього підприємства.

Формуванню позитивної ділової репутації підприємства значною мірою сприяє його публісیتی.

Паблісیتی (англ. “publicity” – «публічність», «гласність») – це широка позитивна популярність та визнання компанії, її персоналу й діяльності [10]. Паблісیتی формується з широким використанням ЗМІ та представляє зовнішню популярність підприємства.

Для створення паблісیتی сучасні суб'єкти господарювання вживають таких заходів, що широко висвітлюються у ЗМІ та зміцнюють ділову репутацію, як проведення акцій, розрахованих на цільову аудиторію; благодійна діяльність, меценатство; спонсорська підтримка конференцій, семінарів, форумів, з'їздів; організація візитів на підприємство високих урядових делегацій, прийомів представників державних органів влади, зарубіжних колег; проведення тренінгів, бізнес-шкіл, спеціальних заходів (конференції, семінари, святкові бали) для представників цільових аудиторій; організація компанією професійних клубів, членами яких є їх клієнти та співробітники; видання газети чи журналу компанії; участь у виставках; створення професійних асоціацій.



Рис. 1. Передумови формування бренду підприємства [8]

До інших зовнішніх методів управління діловою репутацією слід віднести формування очікувань партнерів по бізнесу й побудову взаємовідносин з ними; побудову взаємин з постачальниками на основі довіри та взаємної поваги; створення «інституту довіри» у споживачів.

Внутрішньо-організаційне управління репутацією слід здійснювати за такими напрямками, як розроблення місії та філософії компанії; створення та впровадження корпоративного кодексу поведінки; формування іміджу перших осіб та топ-менеджменту компанії; розроблення позиції соціальної відповідальності компанії; розвиток системи управління компанією з позицій «людського капіталу», дбайливого ставлення до співробітників.

Імідж – це цілеспрямовано сформований образ підприємства, що наділяє його індивідуальними рисами й надає певну значимість для оточуючих [11]. В основі іміджу лежить організаційна культура, яку можна визначити як систему цінностей, які більшою чи меншою мірою поділяються всіма членами організації.

На імідж впливають багато аспектів діяльності підприємства: від якості товарів та послуг до настрою працівників. Те, яким буде імідж (високим або низьким), залежить від діяльності підприємства загалом, а саме роботи керівництва та підрозділів підприємства; згуртованості колективу; затверджених на підприємстві норм, стандартів та принципів; ставлення працівників до свого підприємства.

Імідж включає дві складові, а саме зовнішню та внутрішню. Зовнішня складова іміджу характеризує те, як підприємство сприймається суспільством. Вона визначається якістю товарів та послуг, вироблених підприємством, першим враженням, одержуваним клієнтами, зв'язками підприємства із засобами масової інформації, акціонерами та інвесторами. Внутрішня складова іміджу визначається ставленням працівників до свого підприємства, наявною системою взаємовідносин, заохочення, просування та кадрового зростання на підприємстві. Основу внутрішнього іміджу складають відданість працівників своєму підприємству та увага до споживачів. Внутрішній імідж важче піддається формуванню й коригуванню, але для репутації підприємства він важливіший.

Імідж динамічний та може змінюватися під впливом обставин, нової інформації. Зародження й розвиток іміджу компанії можна умовно розділити на чотири етапи [12]:

- формування (поява) компанії (тут імідж відповідає молодій починаючій амбітній організації зі властивими їй завзяттям та певним нахабством (у ставленні до конкурентів));
- ранній етап розвитку (імідж організації, яка здобула перші перемоги й отримала перше визнання покупців);

– розвиток компанії (імідж організації, яка затверджується на захоплених позиціях, займається інноваційною діяльністю задля розширення ринку);

– етап реорганізації, або перетворення (на цьому етапі свого розвитку компанія або завершує свою діяльність, або переживає своє друге народження).

Цінність споживачами, або споживча цінність, – це співвідношення переваг, які отримує споживач у результаті придбання й використання продукції, та витрат на її придбання й використання [13].

Рівень задоволеності споживача залежить від того, наскільки характеристики та властивості товару відповідають його уявленню про споживчу цінність. Таким чином, якщо переваги товару нижче очікувань, то споживач залишиться незадоволеним. Якщо товар виправдовує очікування, споживач задоволений. Лідуючі в галузі маркетингу компанії намагаються максимально повно реалізувати очікування клієнта. Вони обіцяють тільки те, що можуть виконати, але виконують трохи більше обіцяного.

Задоволеність споживача відображає ступінь збігу характеристик та властивостей товару з очікуваннями, пов'язаними з цим товаром. Задоволеність споживача безпосередньо пов'язана з якістю товару. Останнім часом підприємства все більше використовують програми загального управління якістю, тобто програми, спрямовані на постійне підвищення якості товарів, послуг та маркетингової діяльності.

Цінність продукції визначається ступенем її необхідності для споживача; рівнем якості (наявності необхідних характеристик якості та їх значень, що відповідають очікуванням споживачів); прихильністю споживача торговельній марці; довірою до інформації про продукцію, що отримується від особистих та безособових контактів тощо.

Лояльність – це віддання переваги споживачем певному товару чи послугі, що формується в результаті узагальнення відчуттів, емоцій, думок щодо цього товару або послуги.

Лояльність споживачів – це їх позитивне ставлення до продуктів, послуг, сервісу, торгової марки, логотипу, зовнішнього вигляду, персоналу, місця продажу тощо певної компанії. Позитивне ставлення або тенденція вибирати продукт чи послугу компанії виявляється в діях покупців.

Система лояльності – це цілісний та погоджений комплекс програм лояльності, спрямований на певні сегменти клієнтів та покупців через визначений комплекс комунікацій та систему показників ефективності, що супроводжуються окремою технологічно-аналітичною платформою та персоналом задля збільшення дохідності компанії через залучення нових та утримання наявних клієнтів і покупців.

Ключовими елементами систем лояльності є:

– база клієнтів та покупців (ідентифікація клієнта в точках продажу, інтерфейсах користувачів, сегментація клієнтів та покупців);

– комплекс комунікацій з клієнтами та зворотного зв'язку (маркетинг із залучення та утримання клієнта, з'ясування реакції клієнтів та покупців на пропозицію та корегування інформації в базі даних);

– програма лояльності (пакет заохочень та привілеїв, методика надання знижок, пропозицій, нарахування та списання бонусів);

– технологічно-аналітична платформа (CRM, платформа винагород, процесінг, або програмне забезпечення, що дає змогу прогнозувати те, як клієнт буде поводитися завтра, яким чином його поведінка позначиться на показниках бізнесу);

– менеджмент системи лояльності (персонал компанії із супроводження та адміністрування системи);

– показники ефективності системи лояльності (КРІ менеджменту системи, прибутковість ключових сегментів покупців, числа їх повторних покупок, збільшення обсягу цих покупок, формування звітності).

Конкурентоспроможність підприємства – це його комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами-конкурентами щодо сукупності оціночних показників діяльності на певних ринках та за певний проміжок часу.

Отже, конкурентоспроможність можна оцінювати шляхом порівняння конкурентних позицій кількох підприємств на певному ринку. При цьому обов'язковою вимогою є порівняність оціночних параметрів, зокрема технології, потенційних можливостей обладнання, рівня персоналу, системи управління, рівня інновацій, стану комунікацій, рівня маркетингової політики, експортно-імпорتنних можливостей.

Висока якість продукції є найважливішим параметром-характеристикою конкурентоспроможності підприємства та продукції. Від конкурентоспроможності підприємства та його переваг безпосередньо залежить позиція на ринку.

Висновки. Таким чином, бренд і ділова репутація є різними, але взаємопов'язаними активами підприємства. Причому якщо брендом може бути як окрема торговельна марка підприємства, так й ім'я всієї організації, то ділова репутація віддзеркалює результати роботи підприємства загалом, базується на відгуках та задоволеності споживачів і різних контактних аудиторій, виступаючи визначальним фактором створення бренду.

Передумовами формування бренду підприємства є позитивна ділова репутація, сприятливий імідж, цінність споживачами, лояльність клієнтів, конкурентоспроможність, висока якість продукції, тривала стійка позиція на ринку.

Список використаних джерел:

1. Горин С.В. Ділова репутація організації. Ростов-на-Дону : Феникс, 2006. 256 с.
2. Зозульов О.В. Брендинг та антибрендинг: що вибрати в Україні. *Маркетинг в Україні*. 2002. № 4. С. 26.
3. Чумиков А.Н. Імідж – репутація – бренд: традиційні підходи і нові технології : збірник статей. Москва ; Берлін : Директ-Медиа, 2015. 106 с.
4. Бренд. *Вікіпедія – вільна енциклопедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4> (дата звернення: 20.04.2019).
5. Красношапка В.В., Богдан С.С. Ділова репутація як один з найважливіших стратегічних активів підприємства. *Сучасні проблеми економіки та підприємництва*. 2012. Вип. 9. С. 210–215.
6. Гребешкова О.М., Шиманська О.В. Ділова репутація як стратегічний актив компанії. *Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право)*. 2007. Вип. 1-2. С. 493–502.
7. Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга : учебное пособие / пер. с англ. под ред. Л.Ф. Никулина. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 415 с.
8. Селезнева О.А. Содержание и основные этапы брендинга строительных предприятий. *Modern Science – Moderní věda*. 2015. № 2. С. 27–39.

9. Reputation Institute : офіційний веб-сайт. URL: <https://www.reputationinstitute.com/global-retrak-100> (дата звернення: 20.04.2019).
10. Соломанидина Т.В., Резонтов С.М., Новик В.И. Деловая репутация как одно из важнейших стратегических преимуществ компании. *Управление персоналом*. 2005. № 3. URL: <http://www.top-personal.ru/issue.html?379> (дата звернення: 20.04.2019).
11. Родионова Е.В. Формирование положительного имиджа предприятия. *Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы*. 2010. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/formirovanie-polozhitelnogo-imidzha-predpriyatiya> (дата звернення: 20.04.2019).
12. Психология рекламы и PR. URL: https://www.e-reading.club/chapter.php/89173/90/Rezepov_-_Psihologiya_reklamy_i_PR.html (дата звернення: 20.04.2019).
13. Потребительская ценность. URL: <http://www.grandars.ru/student/marketing/potrebitelskaya-cennost.html> (дата звернення 20.04.2019).

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье проанализировано определение, приведена идентификация деловой репутации и бренда предприятия. Приведены функции бренда предприятия. Раскрыты факторы создания бренда, такие как качество системы управления, условия работы, организационно-технические факторы, используемая технология, положительная рыночная позиция предприятия. Приведен состав материальных и нематериальных компонентов бренда. Обоснованы этапы и содержание процесса брендинга предприятия, которыми являются цель и планирование, анализ текущего состояния бренда, анализ рынка, определение сущности бренда, разработка стратегии, продвижение, мониторинг и оценивание эффективности брендинга. Раскрыты перечень и сущность определяющих предпосылок формирования бренда предприятия, таких как положительная деловая репутация, благоприятный имидж, ценность потребителями, лояльность клиентов, конкурентоспособность, высокое качество продукции, продолжительная устойчивая позиция на рынке.

Ключевые слова: бренд, деловая репутация, имидж предприятия, лояльность потребителей, конкурентоспособность.

BUSINESS REPUTATION AS A DEFINITIVE FACTOR OF BRAND FORMATION OF ENTERPRISE

Summary. The article analyzes the definitions and identifies the business reputation and brand of the enterprise. The features of the enterprise brand are given. The factors of creation of a brand are revealed: quality of the control system; working conditions, organizational and technical factors, technology used; a positive market position of the enterprise. The material and intangible components of the brand are presented. The stages and contents of the process of branding of the enterprise are grounded: purpose and planning, analysis of the current state of the brand, market analysis, brand definition, strategy development, promotion, monitoring and evaluation of branding effectiveness. The list and essence of the determining prerequisites for the formation of the brand of the enterprise are revealed: positive business reputation, favorable image, value of consumers, customer loyalty, competitiveness, high quality of products, and long standing position in the market. The components of the formation of positive business reputation are revealed: efficiency, high-quality products, and innovative approach to the market, working conditions, social responsibility, and leadership. The list of publicity measures, which are widely covered in the media and strengthen the business reputation, is given. The external methods of business reputation management and the direction of implementation of internal-organizational reputation management are named. The image of the enterprise has been identified and its internal and external components are revealed. The stages of the birth and development of the company's image are revealed: the formation (appearance) of the company, the early stage of development, the development of the company, the stage of reorganization, or transformation. The definition of consumer value and a list of indicators of product value for the consumer are given. The concept of loyalty, loyalty of clients and loyalty systems at the enterprise has been identified. Essence of key elements of loyalty systems is revealed: the base of clients and buyers; a complex of communications with customers and feedback; loyalty program; technological and analytical platform; loyalty system management; indicators of the efficiency of the loyalty system. The interpretation of competitiveness and a list of its estimation parameters are presented.

Key words: brand, business reputation, image of the enterprise, consumer loyalty, competitiveness.

Сітнік С. П.

*кандидат наук з державного управління,
слухач магістратури факультету
публічного управління та адміністрування
Харківського регіонального інституту державного управління
при Президентові України*

Sitnik Svitlana

*PhD in Public Administration,
Student of the magistracy of the faculty of
Public administration and administration,
Kharkiv Regional Institute of Public
Administration of the National Academy of
Public Administration under the President of Ukraine*

ДЕРЖАВНА СІМЕЙНА ПОЛІТИКА: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті проаналізовано принципові підходи до реалізації сімейної політики на міжнародному рівні. Визначено суттєві відмінності практики її реалізації в окремих країнах-членах Європейського Союзу. Виявлено основні складові політики країн Європейського Союзу щодо реалізації державної сімейної політики, тенденції вдосконалення системи державного регулювання розвитку інституту сім'ї в Україні. З'ясовано, що різниця реалізації сімейної політики між різними країнами базується на існуванні чи відсутності програм та цілей, спрямованих на розвиток інституту сім'ї. Проаналізовано співвідношення цілей сімейної політики України та Європейського Союзу задля узагальнення системи державної сімейної політики з урахуванням міжнародного досвіду її реалізації та подальшого розроблення практичних рекомендацій щодо напрямів її вдосконалення.

Ключові слова: інститут сім'ї, державне регулювання, гендерна рівність, соціально-економічна політика, міжнародний досвід, інтереси сім'ї, соціальний захист сімей, сімейна політика, добробут сім'ї, громадянський престиж батьківства.

Вступ та постановка проблеми. Сімейна політика в кожній країні світу обумовлена демографічними, суспільно-економічними, а також культурними процесами. Інститут сім'ї як предмет спільних цільових установок в європейських договорах не враховується, визначення сімейної політики перебуває переважно на національному рівні у відповідальності держав-учасниць. Однак з опублікуванням у 1989 р. повідомлення про сімейну політику Європейської комісії, де вперше підкреслювалися значення сім'ї та необхідність врахування її інтересів під час формування політики держави, інституціями ЄС було прийнято низку нормативно-правових актів з питань захисту прав сім'ї та дітей.

Незважаючи на досягнутий консенсус у принципових підходах до сімейної політики, існують суттєві відмінності щодо її реалізації в окремих країнах-членах Європейського Союзу. Міжнародне порівняння сімейної політики дає змогу виокремити значну кількість стратегій, які визначаються, по-перше, ставленням урядів до демографічних та сімейних проблем, по-друге, фінансовими можливостями окремих країн. Загалом ці країни можна поділити на групи, які в зарубіжній літературі називають державами з «явною» та «прихованою» сімейною політикою. Більш широко концепція політики держави стосовно сім'ї формується в Австрії та Німеччині. «Прихована» сімейна політика не означає самоусунення держави від сфери сім'ї, а лише демонструє відмову від кількісних цілей. Головна мета цих країн полягає в досягненні добробуту населення. Вибір сімейної поведінки залишається за людиною, держава зобов'язана забезпечити відповідними засобами, щоб її рішення були ефективними, тобто інтереси сім'ї певним чином враховуються під час формування та реалізації соціально-економічної політики.

У зв'язку з цим вважаємо, що першочерговим завданням дослідження державної сімейної політики є вивчення між-

народного досвіду її реалізації з розкриттям різних аспектів та встановленням шляхів її подальшого вдосконалення.

Про актуальність наукових розробок щодо розвитку інституту сімейної політики свідчить наявність багатьох наукових досліджень та публікацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням важливих аспектів сімейної політики як напряму діяльності держави займалися А.І. Антонов, О.М. Богачевська, А.Г. Вишневський, Г.І. Клімантова, В.М. Медков, Л.М. Мельничук. Актуальні проблеми державної сімейної політики, регулювання шлюбно-сімейних відносин у межах здійснення соціальної політики розглядали у своїх роботах О.М. Аверін, М.О. Волгін, М.Г. Теренс, Е.А. Гансова, С.Ю. Гончарова, А.М. Гриненко, М.В. Кравченко, І.П. Отенко, О.М. Палій, В.А. Скуратівський, Є.І. Холостова, П.І. Шевчук, О.О. Яременко та інші вчені.

Беручи до уваги важливість та наукову цінність наявних досліджень, віддаючи належне досягненням учених у теоретичних та практичних питаннях розвитку інституту сім'ї, маємо визнати відсутність у вітчизняній науці комплексного дослідження цієї теми.

Актуальність проблеми вдосконалення механізмів реалізації сімейної політики, її теоретична та практична значущість, обмеженість наукових досліджень зумовили вибір теми, мету та завдання цього наукового дослідження.

Метою роботи є узагальнення системи державної сімейної політики з урахуванням міжнародного досвіду її реалізації та розроблення практичних рекомендацій щодо напрямів її вдосконалення.

Результати дослідження. Варто зазначити, що незалежно від вибраної стратегії політика країн ЄС включає такі основні складові:

– матеріальна підтримка сімей з дітьми, яка спрямована на усунення нерівності між різними категоріями сімей, створення необхідних матеріальних умов для утри-

мання та виховання дітей, попередження чи подолання бідності;

- гендерна рівність;
- створення належних умов для поєднання професійного та сімейного життя як жінкам, так і чоловікам, що, на думку зарубіжних експертів, забезпечує належний розвиток сім'ї як соціального інституту.

Крім того, стверджується, що необхідність подолання низької народжуваності є важливою метою частини держав Євросоюзу [3].

Політика матеріальної підтримки сімей з дітьми є важливою частиною соціальної політики більшості країн, оскільки відчутно впливає на сімейну, передусім репродуктивну, поведінку європейців. Так, в усіх країнах ЄС існує система грошових субсидій сім'ям з дітьми, проте види, розміри та способи сімейних виплат різні не лише в різних країнах, але й у межах однієї країни залежно від типу сім'ї, кількості та віку дітей, що унеможливує зіставлення загальної обсягу допомоги з боку держави. Однак під час розгляду ступеня адресності надання допомоги сім'ям виокремлюються:

- 1) країни, що мають систему універсальних виплат на дітей, які виплачуються незалежно від доходу сім'ї (в окремих з них, а саме Нідерландах, Німеччині, Норвегії, Фінляндії, Бельгії, розмір щомісячної допомоги залежить від «порядкового номера» та віку дитини);

- 2) країни, в яких система допомоги на дітей доповнюється виплатами, що одержують сім'ї, рівень доходів яких нижче за межу малозабезпеченості (наприклад, Франція, Ірландія, Португалія, Великобританія);

- 3) країни, де допомога надається виключно малозабезпеченим сім'ям (Греція, Іспанія та Італія), показники народжуваності цієї групи країн найнижчі серед держав Європейського Союзу.

Різниця між названими країнами базується на існуванні чи відсутності програм та цілей, спрямованих на сім'ю. Так, чітко визначена сімейна політика у Франції, Бельгії, Люксембурзі.

Значну частину державної підтримки сімей з дітьми в європейських країнах складають податкові пільги, знижки та кредити (під час оподаткування прибутків, оплати за житло та комунальні послуги, користування транспортом тощо), а в Люксембурзі та Франції таким чином надається основна частина допомоги сім'ям. При цьому зарубіжні експерти доводять, що податкові заходи, будучи невидимими економічними стимулами, все ж таки є потужними інструментами політики підтримки сім'ї та певних типів фінансової та соціальної поведінки [8].

В європейських країнах широко реалізуються програми цільових кредитів, мета яких полягає в наданні можливості вирішення побутових проблем сім'ям з низькими доходами та мінімізації державних витрат на соціальні цілі. Держава стимулює використання цього механізму фінансування, є гарантом по кредиту, встановлює процентні ставки на кредити, які суттєво нижчі за ринкові, та субсидує різницю з бюджету чи передбачає можливість відстрочки повернення кредиту й навіть його повного погашення, якщо кредитувальник має низькі доходи.

У країнах-членах ЄС серед сімей з дітьми особливо матеріальна підтримка надається неповним сім'ям. Допомога самотнім батькам залежить від рівня доходу та кількості дітей в сім'ї. Загалом у більшості європейських країн неповні сім'ї можуть розраховувати на більшу підтримку, ніж сімейні пари. Греція – це єдина країна, де самотній батько забезпечений гірше подружжя. Водночас рівень позашлюбних народжень у цій країні найнижчий серед інших членів ЄС (станом за 2005 р. лише 5% від загальної

кількості новонароджених). Отже, подібні заходи виробників сімейної політики в Греції певним чином стримують сім'ї від руйнування, запобігаючи збільшенню неповних сімей, що потребують утримання.

Друга мета, що полягає в гендерній рівності, є складовою соціальної та сімейної політики багатьох країн Європи вже тривалий час. Передбачаються недискримінаційні можливості щодо зайнятості, залучення батька до догляду за дитиною, подолання гендерних стереотипів у суспільстві. Недискримінація жінок (насамперед, матерів із дітьми) на ринку праці є тим інструментом, що дає змогу певною мірою сприяти більш повній реалізації репродуктивних настанов.

В окремих державах-членах ЄС значна увага приділяється політиці, спрямованій на створення умов для узгодження сімейних та професійних обов'язків жінок та чоловіків, яка здійснюється переважно шляхом надання батьківських відпусток та розвитку системи догляду за дітьми (хоча в окремих країнах широко запроваджуються гнучкі режими зайнятості). Варто підкреслити, що надання відпусток для батьків набуває найбільшого значення як компонент загальноєвропейської сімейної політики, оскільки створення можливостей працювати без ущемлення сімейних функцій у 1995–2000 рр. відіграло істотну роль у зростанні народжуваності в низці країн. У практиці цих країн існують різні види відпусток, які встановлені для батьків із сімейних потреб. Серед них слід назвати відпустки для жінок, які надаються в усіх країнах Європейського Союзу безпосередньо впродовж, до та після пологових періодів (переважно оплачувані); відпустки для чоловіків, які надаються батькові як доповнення до материнської відпустки терміном від 1 до 4 тижнів.

Гендерно-нейтральні відпустки слідує зазвичай за відпустками по вагітності та пологах. Віднедавна в низці країн (наприклад, Нідерландах, Німеччині) частина батьківської відпустки надається для чоловіків одночасно з жінками.

Для узгодження трудової діяльності та сімейного життя, на думку більшості експертів, виробники сімейної політики намагаються забезпечити розвиток сервісної системи догляду за дітьми дошкільного віку. Характер державної участі країн-членів ЄС у цій сфері залишається надзвичайно різним всередині Європейського Союзу за одночасної відсутності зіставлених даних. Загалом система догляду за дітьми представлена громадськими чи приватними (або їх поєднанням) службами обслуговування дітей, а також неофіційним чи офіційним обслуговуванням кваліфікованими працівниками, що надають догляд у власному будинку чи за місцем проживання дитини. При цьому відзначається значне коливання доступності послуг відповідних соціальних служб. Витрати сімей на виховання дитини-дошкільника обходяться батькам від 36% середньої заробітної плати в Греції до 0% у Бельгії та Франції. У більшості держав батьки з низьким сімейним прибутком можуть сподіватися на субсидійоване обслуговування, проте місце знаходження таких служб часто є незручним [9]. Проблематичним може бути також сервіс у найнеобхідніші години, якщо робочий графік батьків нерегулярний.

Доцільно відзначити, що рівень охоплення дітей дошкільного віку послугами соціальних служб та центрів корелює з доступністю цих послуг, тобто в країнах, де створені відповідні умови, частка дітей віком від 3 до 6–7 років, охоплених послугами дошкільних закладів, сягає понад 90%, а дітей до 3-х років – 30–60%. У цих же країнах (передусім, Франції, Данії, Бельгії, Фінляндії) рівень народжуваності є значно вищим, ніж середній по ЄС.

Зростання народжуваності згадується як бажаний позитивний наслідок сімейної політики сучасного Євросоюзу, проте саме по собі не розглядається основною метою сімейної політики. На сучасному етапі тільки декілька країн Євросоюзу заявляють про те, що зростання народжуваності є безпосередньою метою їхньої сімейної політики. Насамперед це ті країни, рівень народжуваності яких все ще є вкрай низьким. Пов'язувати це можна, з одного боку, з уже згаданим стабільним зростанням народжуваності впродовж останнього десятиліття, а з іншого боку, з неможливістю безпосередньо прив'язати зростання народжуваності до заходів сімейної політики, оскільки більшість досліджень свідчить про незначний вплив її інструментів на дітородну активність. Сучасні, обумовлені різноманітними чинниками тенденції народжуваності в країнах Європи не дають можливості говорити про будь-яке значне зростання народжуваності протягом найближчих десятиліть, що відображається в прогнозах європейських статистичних служб [1]. Бачимо чітко помітну орієнтацію на забезпечення благополуччя й гідного майбутнього вже народжених дітей, а не виключно на стимулювання зростання кількості народжень. Подібний підхід також був би корисним під час формування подальшої сімейної політики України.

Говорячи про співвідношення цілей сімейної політики України та Євросоюзу, маємо усвідомлювати відмінності у стартових умовах реалізації сімейної політики. Якщо в європейських країнах працюючі батьки забезпечують гідне матеріальне становище сім'ї, отже, ведеться боротьба за повернення батьків на ринок праці, поєднання сім'ї та зайнятості, то Україна має інші реалії, адже працюючий батько й навіть працюючі обоє батьків здебільшого не гарантують матеріального добробуту сім'ї

та дітей, тому створення можливостей поєднання сім'ї та зайнятості не може посідати перше місце в Україні, хоча, безумовно, цією сферою також потрібно активно займатись. Ефективним розвиток цієї сфери знову ж таки буде виключно в разі існування можливості забезпечення добробуту сім'ї за допомогою власних трудових доходів.

Висновки. Отже, під час формування та реалізації сімейної політики в Україні слід враховувати позитивні здобутки європейських країн, зокрема:

- ефективне поєднання універсальних та адресних видів соціальних виплат сім'ям, що сприятиме усуненню матеріальної нерівності між різними категоріями сімей;

- систему забезпечення рівних можливостей сім'ям незалежно від кількості дітей у сім'ї та працюючих дорослих, що сприяє реалізації власних установок громадян щодо створення сім'ї та народження дітей;

- розширення можливостей чоловіків для виконання сімейних, передусім батьківських, обов'язків (перш за все, шляхом надання права на відпустку при народженні дитини та її догляду одночасно з материнською), що сприяє підвищенню громадянського престижу батьківства.

Проаналізувавши загальний досвід практики сімейної політики у країнах ЄС, можемо стверджувати, що вона досить специфічна залежно від регіону, традицій країни та моделі соціальної держави, що практикується на конкретній національній площині. Для України в умовах власної депопуляції є дуже важливим дослідження зарубіжного досвіду у сфері сімейної політики не тільки заради використання практичних методів, що довели свою ефективність на практиці, але й задля недопущення повторення чужих помилок і прорахунків, а також уникнення беззастережного копіювання західноєвропейських світоглядних цінностей в тій їх частині, яка стала фактором кризових явищ.

Список використаних джерел:

1. Social Institutions. *Stanford Encyclopaedia of Philosophy*. URL: <http://plato.stanford.edu/entries/social-institutions> (дата звернення: 29.05.2019).
2. Чеховська І.В. Державна сімейна політика в Україні: теорія та практика реалізації: монографія. Кам'янець-Подільський: Рута, 2013. 734 с.
3. Захарова Е.А. Особенности семейных отношений в различных национальных культурах. *Молодой ученый*. 2014. № 18. С. 558–561.
4. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 1996.
5. Концепція державної сімейної політики. *Законодавство України про сім'ю*. Київ: Юрінком Інтер, 2002. С. 143–150.
6. Сурмин Ю.П. Теория систем и системного анализа: учебное пособие. Киев: МАУП, 2003. 368 с.
7. Сущность семьи как социального института. URL: www.profile-edu.ru/sushhnost-semi-kak-socialnogo-instituta-page-1.html (дата звернення: 29.05.2019).
8. Nichteelich Lebendgeborene *Eurostat*. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (дата звернення: 29.05.2019).
9. Schlusfolgerungen des Rates und der im Rat vereinigten, für Familienfragen zuständigen Minister zur Familienpolitik. URL: <http://eur-lex.europa.eu> (дата звернення: 29.05.2019).

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕМЕЙНАЯ ПОЛИТИКА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье проанализированы принципиальные подходы к реализации семейной политики на международном уровне. Определены существенные отличия практики ее реализации в отдельных странах-членах Европейского союза. Выявлены основные составляющие политики стран Европейского союза по реализации государственной семейной политики, тенденции совершенствования системы государственного регулирования развития института семьи в Украине. Выяснено, что разница реализации семейной политики между странами базируется на существовании или отсутствии программ и целей, направленных на развитие института семьи. Проанализировано соотношение целей семейной политики Украины и Европейского союза с целью обобщения системы государственной семейной политики с учетом международного опыта реализации и дальнейшей разработки практических рекомендаций по направлениям ее совершенствования.

Ключевые слова: институт семьи, государственное регулирование, гендерное равенство, социально-экономическая политика, международный опыт, интересы семьи, социальная защита семей, семейная политика, благосостояние семьи, гражданский престиж отцовства.

STATE FAMILY POLICY: INTERNATIONAL ASPECT

Summary. For Ukraine, in the context of its own depopulation, it is very important and relevant to study foreign experience in the field of family policy, and not only for the purpose of using practical methods that proved their effectiveness in practice, but also preventing the repetition of other people's mistakes and mistakes, and avoiding unconditional copying of Western European ideological values in that part of them, which became a factor of crisis phenomena. After analyzing the general experience of family policy practices in the EU countries, it can be argued that it is very specific depending on the region, traditions of the country and the model of a social state practiced on this national plane. The research analyzes the principal approaches to the implementation of family policy at the international level. Significant differences are found in the practice of its implementation in individual member states of the European Union. The main components of policy of the countries of the European Union concerning the implementation of the state family policy, tendencies of improvement of the system of state regulation of the development of the family institution in Ukraine are revealed. It is revealed that the difference in the implementation of family policy between different countries is based on the existence or absence of programs and goals aimed at the development of the family institution. Analyzing the correlation of the goals of the family policy of Ukraine and the European Union, it is necessary to understand the differences in the starting conditions of the implementation of family policy. Despite the consensus reached on the fundamental approaches to family policy, there are significant differences in its implementation in some member states of the European Union. International comparisons of family policy make it possible to distinguish between a large number of strategies, which are determined, firstly, by the attitude of governments to demographic and family problems, and secondly, on the financial capacity of individual countries. The correlation between the goals of family policy of Ukraine and the European Union is analyzed in order to generalize the system of state family policy taking into account the international experience of its implementation and further elaboration of practical recommendations on the directions of its improvement.

Key words: family institute, state regulation, gender equality, socio-economic policy, international experience, family interests, social protection of families, family policy, welfare of the family, public prestige of fatherhood.

УДК 338.24

Скочиляс С. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету*

Skochylias Svitlana

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Management and
Public Administration Department of the
Ternopil National Economic University*

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Анотація. У статті на підставі науково-практичних праць виокремлено підходи до вивчення сутності управлінських рішень, їх якості та систематизації вимог у контексті аналітичного забезпечення менеджменту. Сформовано теоретико-методологічний базис технології аналітичного забезпечення в рамках понятійно-категоріального апарату. Визначено механізм взаємодії структурних елементів аналітичного забезпечення за системного підходу. Розкрито сутність та принципи функціонування обліково-аналітичної системи підприємства та її ролі під час прийняття управлінських рішень. Обґрунтовано вимоги щодо якісних характеристик аналітичної інформації в системі управління діяльністю підприємства в умовах зростання вимог до якості фінансової та аналітичної інформації. Розкрито організаційні основи та практичний інструментарій аналітичного забезпечення. Все це дасть змогу створити належні висхідні передумови зміцнення та розвитку факторних конкурентних переваг суб'єктів господарювання, які формують економічний потенціал.

Ключові слова: управлінське рішення, інформаційно-аналітичне забезпечення, метод, управління, аналітична інформація, якість управлінського рішення.

Вступ та постановка проблеми. В умовах сучасної кризи економіки в Україні все більшого значення набувають питання розроблення нових підходів до засад управління. Одним з факторів, що стримують його ефективність, є відсутність теоретичної, методичної та практичної єдності щодо отримання інформації, що позначається на якості прийняття рішень. Саме тому має місце необхідність удосконалення та практичного впровадження такої системи аналітичного забезпечення, яка би була зорієнтована на вирішення актуальних завдань, які стоять перед

суб'єктами господарювання, зокрема підвищення конкурентоспроможності бізнесу та його економічний розвиток.

Ринкова економіка створює більш вимогливі завдання щодо кваліфікації спеціалістів та керівників. Існування будь-якого підприємства пов'язане з розробленням, прийняттям та реалізацією управлінських рішень. Від того, які саме управлінські рішення розробляються та реалізуються, залежать поточна та перспективна конкурентоспроможність підприємства, ефективність його діяльності. Саме ця обставина викликає зацікавленість до питань забезпечення

якості розроблення управлінських рішень, що, зрештою, визначає ефективність менеджменту загалом. Недооцінка якості управлінського рішення обернеться в майбутньому суттєвими втратами у зв'язку з прийняттям та реалізацією неадекватних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання прийняття управлінських рішень є предметом теоретичних розвідок багатьох науковців та практиків, що пояснюється динамізмом управлінських процесів, викликаного посиленням конкурентної боротьби між господарськими одиницями. Зацікавленість з боку дослідників викликає спроба з'ясувати об'єктивні передумови прийняття ефективних управлінських рішень, розробити системи інформаційно-аналітичного забезпечення їх підготовки. Варто згадати наукові розробки таких вчених, як Ф.Ф. Бутинець, Й.С. Завадський, М.Г. Чумаченко, П.Р. Пуцентейло, Р.П. Юзва, О.Д. Гудзинський, Р.В. Федорович. Проте досі не існує єдиного підходу до побудови інформаційно-аналітичної системи прийняття управлінських рішень.

У спеціальній літературі з теорії управління зустрічаються різні тлумачення поняття «управлінське рішення». Наприклад, має місце визначення, в якому рішення розглядається як соціальний акт, підготовлений на основі варіантного аналізування та оцінювання, здійснений у встановленому порядку, що має директивне загальнообов'язкове значення, яке містить постановку цілей та обґрунтування засобів їх досягнення, що організує практичну діяльність суб'єктів управління. В іншому визначенні управлінського рішення його подають як складову частину процесу управління виробництвом, у якому втілюються найважливіші аспекти управлінської діяльності, а саме вибір та обґрунтування цілей управління, формулювання стосовно них конкретних завдань, їх вплив на діяльність об'єкта, яким управляють.

Так, трактуючи термін «управлінське рішення», Ф.Ф. Бутинець [8], Г.В. Осовська [9], О.А. Осовський [9] та М.Г. Чумаченко [5] зазначають, що прийняття управлінського рішення є творчим процесом, завжди буде мати суб'єктивний характер, оскільки кожна особистість має власні погляди на вирішення управлінської ситуації, що спричинене рівнем знань, вмінь, досвіду та інтуїції.

Д. Дерлоу [4, с. 33] звертає увагу на те, що ефективний процес прийняття управлінських рішень ґрунтується на балансі трьох елементів, а саме логіки, інтуїції та досвіду, кожен з яких окремо важливий для формулювання висновків. При цьому процедура прийняття рішень визнається однією з функцій процесу управління. На думку вітчизняних науковців В.М. Домбровського, Л.І. Гнилицької, Р.В. Коршикової, управлінське рішення є певним директивним актом, який має цілеспрямований вплив на об'єкт управління та заснований на аналізуванні достовірної інформації, що характеризує конкретну управлінську ситуацію, визначає цілі та містить певну програму дій [12, с. 174].

Отже, під управлінським рішенням доцільно розуміти процес та результати, оскільки будь-який процес має певні результати. Управлінське рішення – це творчий акт (дія, процес) суб'єкта управління, в результаті якого визначаються дії, які в певних фактичних або прогнозованих виробничих обставинах варто розпочати, щоби вирішити проблему (одержати бажаний результат), що виникла в процесі діяльності керованого об'єкта.

Вибір раціональних напрямів дослідження комплексу теоретичних, концептуальних, організаційних та методичних проблем аналітичного забезпечення управління як складової системи підприємства потребує комплексного підходу. Реалізація цілей управління значною мірою залежить від ефективного використання наявних інформацій-

них ресурсів та створення дієвої системи аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень.

Метою роботи є дослідження комплексного підходу до вивчення сутності управлінських рішень та їх якості, систематизація вимог у контексті аналітичного забезпечення менеджменту, виокремлення найцінніших елементів, узагальнення яких дасть змогу сформулювати належний теоретико-методологічний базис.

Результати дослідження. Підготовка та прийняття управлінського рішення – це органічна частина процесу управління, ключовий етап його циклу. Сутність управлінського рішення має бути пов'язана із сутністю управління. Якщо сутність управління виробництвом можна розглядати як цілеспрямований вплив суб'єкта на об'єкт, яким управляють, то під сутністю управлінського рішення треба розуміти обґрунтування та формулювання цього впливу.

Для того щоби прийняти максимально правильне рішення, яке буде якнайкраще відповідати цілям підприємства та мати мінімальну частку ризику, потрібно врахувати всі наявні ризики та оптимізувати сам процес прийняття рішень.

Як перший аналітичний інструмент підтримки прийняття управлінських рішень Г.А. Іващенко розглядає індикаторний спосіб, на основі використання якого в результаті порівняння фактичних показників діяльності підприємства з індикаторами можна вибрати оптимальне управлінське рішення з урахуванням наближення фактичних показників до індикаторів у динамічному аспекті або віддалення від них [5, с. 89].

Ресурсно-функціональний підхід інтегрує в собі такі аналітичні інструменти, як факторний аналіз та регресійні економіко-математичні моделі. Використання стохастичного факторного аналізу дає змогу виявити латентні фактори. Комплексний підхід до підтримки прийняття управлінських рішень об'єднує метод розрахунку інтегрального показника, методи експертних оцінок, кластерний аналіз, методи штучних нейронних мереж.

Під час використання підходу на основі теорії економічних ризиків для прийняття управлінських рішень доцільно використовувати статистичний метод, метод оцінювання фінансової стійкості, метод аналізу чуттєвості показників та метод побудови «дерева» рішень. Найбільш оптимальним методом підтримки управлінських рішень на підприємстві є побудова «дерева» рішень.

Своєчасність управлінських рішень досягається за допомогою постійного та системного аналітичного оброблення інформації, що дає можливість оперативно виявляти негативні чи позитивні тенденції в діяльності підприємств, їх можливі наслідки та чинники, які на них впливають.

Підприємство є складною соціально-економічною системою та належить до класу кібернетичних систем, тому воно потребує формування відповідного аналітичного забезпечення. Кожній системі відповідає своє конкретне навколишнє середовище. Будь-який об'єкт, прийнятий як первинний, може бути представлений і як елемент (чи підсистема) деякої системи вищого рангу, і як система стосовно деякої сукупності підсистем нижчого рангу. Оскільки в системі підприємства реалізуються функції управління, його доречно розглядати як систему управління.

Водночас управління містить поєднання підсистем управління, зокрема підсистем обліку й аналізу. Синтез обліку й аналізу виявляється через виконання спільних функцій (інформаційна, аналітична, планування, контролювання) та взаємодію через вхідні та вихідні інформаційні потоки.

Нині існує низка важливих моментів, які не мають достатнього розуміння у науковців щодо комплексного дослідження обліково-аналітичного забезпечення:

– в різних літературних джерелах використовують поняття «обліково-аналітичне забезпечення», «обліково-аналітична система», «інформаційно-аналітичне забезпечення» як тотожні та суміжні;

– вирізняють різні складові, функції та завдання обліково-аналітичного забезпечення;

– виокремлюють різний склад принципів формування обліково-аналітичного забезпечення в системі управління та вимоги до якості інформації.

У поширеному розумінні термін «обліково-аналітичне забезпечення» трактується як забезпечення системи управління обліково-аналітичною інформацією, яка необхідна для прийняття обґрунтованих та ефективних рішень.

Р.П. Юзва розглядає обліково-аналітичне забезпечення управління сукупністю облікових та аналітичних процесів, об'єднаних в обліково-аналітичну систему та спрямованих на задоволення інформаційних потреб користувачів шляхом перетворення первинної інформації на узагальнюючу згідно з визначеними цілями, а також нормативно-правовим, методичним, організаційним, програмним, математичним, технічним та ергономічним забезпеченням [13, с. 6].

І.А. Бланк [1] розглядає обліково-аналітичну систему як процес безперервного та цілеспрямованого збирання інформації, необхідної для здійснення аналізу й планування господарської діяльності під час прийняття управлінських рішень.

С.П. Барановська [2, с. 10] зазначає, що обліково-аналітична система виконує збирання, опрацювання та оцінювання всіх видів інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень на макро- та мікрорівнях.

П.Р. Пуцентейло вважає, що аналітичне забезпечення управління підприємствами має бути абсолютно особливим, вирішувати традиційні та специфічні завдання, враховувати інформаційні запити керівництва підприємств. Використання будь-яких напрацювань щодо аналітичного забезпечення управлінської діяльності вимагає серйозної адаптації для підприємств з урахуванням їх виробничо-технологічної та організаційно-економічної специфіки в сучасних умовах господарювання. Аналітичне забезпечення як система має надавати інформацію, що володіє ознаками якості, інакше її корисність буде нижчою, ніж витрачені ресурси. Особливо це є актуальним для великих підприємств, де існують налагоджені канали руху інформації про значення натуральних та економічних показників у виробничих та постачальницько-збутових процесах, що використовуються керівниками для цілей управління [10].

Аналітичне забезпечення – це процес підготовки аналітичної інформації, який можна розділити на кілька ключових етапів:

- 1) збирання, реєстрація та узагальнення даних;
- 2) перевірка інформації для забезпечення необхідної якості;
- 3) аналітичне опрацювання;
- 4) збереження та передача інформації;
- 5) формування інформаційного базису для розроблення рішень.

Метою аналітичного забезпечення управління підприємством є створення інформаційної бази, прийняття та оцінювання обґрунтованих управлінських рішень, виявлення ступеня їх реалізації, про які доцільно інформувати керівництво підприємства або зарубіжних партнерів (за їх участі в статутному капіталі та управлінні).

Без отримання якісної інформації неможливе ефективне функціонування підприємства. Як складова системи управління аналітичне забезпечення дає можливість отримувати та використовувати оперативну, релевантну інформацію, яка дає змогу контролювати поточну діяльність підприємства, планувати його стратегію та тактику, оцінювати й аналізувати результати діяльності.

Найбільш слушною є думка С.М. Галузіної, яка, дослідивши поняття обліково-аналітичної інформації, стверджує, що аналітична складова в ній має два основних значення. З одного боку, аналітична інформація – це частина облікової інформаційної сукупності, яка відповідає вимозі аналітичності. При цьому аналітичні облікові показники є підмножиною множини облікових показників. З іншого боку, аналітична інформація є видом економічної інформації, отриманої з облікової інформації в результаті дій функцій управління (аналіз та синтез) [11].

Узагальнена та перевірена інформація підлягає аналізу шляхом застосування аналітичних та економіко-математичних методів для дослідження динаміки, структури, взаємозв'язку між явищами та процесами, що визначають рівень безпеки. Результатом функціонування аналітичного забезпечення повинні бути звіти, документи, довідки та вихідна інформація, що є основою прийняття рішень та контролювання над виконанням поставлених завдань.

Недостатній рівень інформаційного забезпечення системи управління приводить до зростання ризику прийняття економічно необґрунтованих управлінських рішень, неоптимального використання внутрішніх резервів підприємства, зростання ризику підприємницької діяльності, недооцінки рівня попиту та пропозиції на ринку товарів і послуг тощо. Занадто великий обсяг аналітичної інформації може привести до неможливості опрацювання всієї інформації, зниження ймовірності оцінювання найбільш доцільної та достовірної інформації, прийняття помилкових управлінських рішень. Для системи управління необхідна тільки та інформація, на основі якої формуються рішення.

Головна мета системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень полягає в тому, щоби на базі зібраних вихідних даних одержати вторинну, оброблену інформацію, що є основою прийняття управлінських рішень. Досягнення цієї мети передбачає вирішення низки часткових завдань, зокрема збирання первинної інформації, її класифікація та збереження, розподіл між структурними підрозділами підприємства, підготовка до опрацювання, опрацювання (перетворення), забезпечення прямих та зворотних зв'язків у її циркуляції.

Ефективність системи управління безпосередньо залежить від рівня якості аналітичного забезпечення та аналітичної результативної інформації, що впливає на вибір альтернативних управлінських рішень та прийняття інформаційно обґрунтованих управлінських рішень.

Забезпечення високого рівня якості аналітичної інформації дає змогу здійснити своєчасне накопичення корисної аналітичної інформації, а на її основі – розробити та оцінити альтернативні управлінські рішення з вибором найбільш оптимального та раціонального інформаційно обґрунтованого рішення в конкретних умовах господарювання. Прийняття управлінського рішення на заключному етапі складного процесу управління значною мірою визначає рівень його якості, забезпечує конкурентоспроможність та ефективність функціонування суб'єкта господарювання. Саме прийняття рішення є сутністю управлінського процесу, його вихідною та найбільш відповідальною стадією, визначає рівень продуктивності та ефективності всієї сис-

теми та процесів менеджменту. Більш того, прийняття управлінських рішень є завершальним етапом процесу управління та визначає його результат.

Дотримання якісних характеристик аналітичної інформації підвищує рівень якості аналітичних показників, які є вихідною базою оцінювання та обґрунтування основних заходів щодо вдосконалення та підвищення результативності управління, а від якості аналітичної інформації залежать якість прийняття управлінських рішень та оцінювання діяльності системи управління, а також є цілеспрямованим процесом вивчення стану та тенденцій розвитку основних елементів системи управління.

Вважаємо, що впровадження системи інформаційно-аналітичного забезпечення управління дасть змогу:

- поліпшити ефективність виробництва та результати діяльності підприємства на основі управління прибутком та витратами;
- раціонально розподіляти та використовувати наявні ресурси;
- оптимізувати витрати підприємства та швидко й достовірно визначати собівартість продукції;
- поліпшити платоспроможність підприємства на основі ефективного управління грошовими потоками;
- підвищити якість та оперативність прийняття управлінських рішень.

Організація ефективної системи аналітичного забезпечення дасть змогу створити більш ефективну та стійку систему управління за допомогою таких процедур, як урядкування документів, скорочення часу ручного оброблення інформації та її пошуку, зменшення терміну прийняття управлінських рішень, захист даних від несанкціонованого доступу.

Висновки. Релевантність процесу прийняття управлінських рішень в подальшому підвищується під дією аналітичних процедур, що дає змогу говорити про необхідність формування єдиної інформаційної моделі. Система аналітичного забезпечення, діючи безперервно, підвищує якість та розширює сферу практичного застосування інформації, позитивно впливаючи на ефективність управлінської інформації для сторонніх користувачів. Аналітичне забезпечення підтримки управлінських рішень є комплексом організаційно-функціональних засобів формування та оброблення інформаційних потоків усіх підсистем менеджменту, орієнтованим на ефективне використання потенціалу суб'єкта господарювання з одночасним отриманням соціально-економічних та інших вигід. Визначені принципи побудови системи інформаційно-аналітичного забезпечення дають змогу діалектичного поєднання задач усіх рівнів управління на основі всебічного розкриття технологічних характеристик господарських процесів на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учебное пособие. Киев : Эльга ; Ника-центр, 2007. 521 с.
2. Барановська С.П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід'ємна складова управління підприємством. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 722. С. 8–11.
3. Гоголь Т.А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу : монографія. Чернігів : Лозовий В.М., 2014. 384 с.
4. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень / пер. з англ. Р.А. Семків, Р.Л. Ткачук. Київ : **Всеуито** ; Наукова думка, 2001. 242 с.
5. Болюх М.А. та ін. Економічний аналіз : навчальний посібник / за ред. М.Г. Чумаченка. Київ : КНЕУ, 2003. 556 с.
6. Загородній А.Г. Оцінювання ефективності системи обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства. *Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні* : праці міжнародної науково-практичної конференції (м. Тернопіль, 23-24 квітня 2010 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2010. С. 31–32.
7. Іващенко Г.А., Скрипай А.С. Інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень на підприємстві. *Економічний аналіз Тернопільського національного економічного університету*. 2015. Т. 21. № 2. С. 86–92.
8. Бутинець Ф.Ф. та ін. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навчальний посібник. Житомир : ЖДТУ, 2004. 352 с.
9. Осовська Г.В., Осовський О.А. Основи менеджменту : підручник. Київ : Кондор, 2006. 664 с.
10. Пуцентейло П.Р. Особливості функціонування аналітичного забезпечення підприємств. *Інноваційна економіка*. 2015. № 1(56). С. 194–198.
11. Рябенко Л.М. Аналітичне забезпечення розробки і реалізації управлінських стратегічних рішень. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 1400–1407. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/13_2017.pdf (дата звернення: 16.05.2019).
12. Домбровський В.М. та ін. Управлінський облік : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. Київ : КНЕУ, 2003. 235 с.
13. Юзва Р.П. Обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємств спиртової промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 ; Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль, 2011. 20 с.

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотація. В статье на основе научно-практических трудов выделены подходы к изучению сущности управленческих решений, их качества и систематизации требований в контексте аналитического обеспечения менеджмента. Сформирован теоретико-методологический базис технологии аналитического обеспечения в рамках понятийно-категориального аппарата. Определен механизм взаимодействия структурных элементов аналитического обеспечения при системном подходе. Раскрыты сущность и принципы функционирования учетно-аналитической системы предприятия и ее роли при принятии управленческих решений. Обоснованы требования касательно качественных характеристик аналитической информации в системе управления деятельностью предприятия в условиях роста требований к качеству финансовой и аналитической информации. Раскрыты организационные основы и практический инструментарий аналитического обеспечения. Все это даст возможность создать надлежащие восходящие предпосылки укрепления и развития факторных конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования, которые формируют экономический потенциал.

Ключевые слова: управленческое решение, информационно-аналитическое обеспечение, метод, управление, аналитическая информация, качество управленческого решения.

ANALYTICAL PROCUREMENT AS A SOURCE OF INFORMATION FOR ADMINISTRATIVE MANAGERIAL DECISIONS

Summary. The article taking into consideration scientific and practical works, the author discusses approaches to managerial decisions essence, their quality and requirements systematization in the context of analytical procurement. The article also focuses on theoretical and methodological principles of analytical procurement methods within the conceptual-categorical apparatus. In the article we also have adjusted the definitions of the economic essence of the concept of accounting and analytical procurement. Moreover the research discusses the theoretical and methodological foundations of the investigated concept more fundamentally, which makes it possible to specify it as the object of accounting and analysis as well as increases the possibilities to improve the organizational and methodological support of enterprise analysis. Furthermore the work presents the interaction mechanism of analytical procurement structural elements regarding system approaches. The article also presents the essence and principles of accounting and analytical systems at enterprises, their roles in managerial decisions. The qualitative characteristics criteria of analytical information in enterprise activity management are substantiated. The author substantiates objective prerequisites and the approximate functional structure of analytical procurement for managerial decisions. The work also offers improvement ways to develop work with information during managerial decisions making. Moreover the article reveals organizational principles and practical tools of analytical support for making managerial decisions; there are proposed the main ways of processes optimization, related to information concerning the state of production. The author also presents the organizational foundations and practical tools of accounting and analytical procurement. The work introduces qualitative characteristics criteria of analytical information in the system of enterprise activity management within increasing requirements for the quality of financial and analytical information, which will enable to create the proper underlying conditions to strengthen and develop competitive advantages factor for economic entities in order to create and form economic potential.

Key words: managerial decision, information and analytical procurement, method, management, analytical information, quality of managerial decision.

Слободянюк Н. О.

*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів та банківської справи
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Юнацький М. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Сіраш С. С.

*асистент кафедри фінансів та банківської справи
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Slobodyanyuk Nataliya

*Doctor of Economics, Associate Professor
Head of the Finances and Banking department
Donetsk National University of Economy and Trade
named after M. Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih*

Yunatskyi Marian

*PhD in Economic sciences
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih*

Sirash Svitlana

*Assistant Professor of Finance and Banking
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih*

ОГЛЯД СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Анотація. У статті досліджено стан ринку оптової та роздрібною торгівлі в Україні на основі відкритої публічної статистичної інформації. Проаналізовано обсяг оптової та роздрібною торгівлі, запропоновано підхід до визначення їх реального обсягу за допомогою методу порівняльних цін, тобто приведених до 2014 року, проаналізовано їх динаміку та структуру. За допомогою аналізу кількості суб'єктів господарювання у сфері торгівлі зроблено висновок про значне зменшення кількості фізичних осіб – підприємців у 2016 році. За допомогою графічного методу проаналізовано структуру роздрібною товарообігу в Україні за 2017–2018 роки, зроблено висновки про значні диспропорції роздрібною торгівлі по регіонах. Описано спільні риси торгово-посередницьких структур у деяких зарубіжних країнах. Основними з них є збільшення видів посередницьких організацій, поєднання їх різноманітних функцій, універсалізації та спеціалізації, посилення ролі торговельних та посередницьких структур у поставках товарів для логістичних центрів, центрів з переробки продукції.

Ключові слова: внутрішній ринок, конкурентоспроможність, інфляція, метод порівняльних цін, оптова торгівля, роздрібною торгівля, Євроінтеграція.

Вступ та постановка проблеми. В епоху глобалізації світової економіки, коли рівень конкуренції збільшується, а виробництво товарів та послуг входить у стадію перевищення, надзвичайно зростає роль торгівлі. Саме торгівля стає одним з найпрогресивніших видів діяльності, що забезпечує реалізацію вироблених товарів та послуг кінцевим споживачам. Торгівля є одним зі значущих джерел внутрішнього валового продукту та наповнення бюджету.

Крім того, в торгівлі працює близько 17% усіх зайнятих працівників України [1].

Актуальність теми роботи полягає в тому, що український ринок завжди вважався ризикованим. У зв'язку із загальним погіршенням економічної ситуації, як наслідок, зниженням попиту та купівельної спроможності населення цілком передбачувано, що одні компанії скорочують свою присутність, інші навіть залишають вітчизняний ринок, а деякі (невелика частина), навпаки, збільшують обсяги продажів.

Конкуренція на вітчизняному ринку може значно зрости у зв'язку з виходом з нього деяких великих західних компаній. Для українських компаній з'явилась можливість скористатися цією нішею та вивести на ринок свої торгові марки, які сьогодні можуть скласти гідну конкуренцію західним брендам за ціною та якістю. За скорочення поставок імпорту у вітчизняних підприємств мали б відкритися великі можливості для розширення виробництва, збільшення випуску продукції та вдосконалення своєї комерційної діяльності. В умовах ризику та невизначеності головним завданням комерційної діяльності підприємств є виживання на ринку. Особливо важливою при цьому є здатність підприємства негайно реагувати на зміну смаків споживачів, їх переваги та поведінку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема підвищення ефективності торгового процесу перебуває в полі зору дослідників давно й знайшла відображення в роботах відомих зарубіжних вчених, таких як Ф. Харріс, К. Стефанік-Алмейер, К. Андлер, Р. Уїлсон, Дж. Букан,

Е. Кенігсберг, П. Зерматі, П. Мілгром, Дж. Роберт; російських науковців, таких як Д.А. Тектов, М.Г. Гастратов, А.В. Козлов, І.В. Грильова, А.М. Масліков, А.Е. Фарафанов, А.К. Голоскова, О.В. Бадокін, В.А. Лотоцький, О.В. Козлов, М.В. Вегера, В.І. Рижиков, Д.Н. Кузнецов, С.С. Толстих, Е.Р. Добронравін; українських дослідників, таких як О.С. Гордієнко, О.М. Ляшенко, О.А. Круглова, Т.В. Павленко, В.В. Лифар, С.Ю. Мелешенко, І.В. Федосов, П.Е. Пустовойтов, А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушаков, В.В. Вітлінський, С.Д. Ткаліченко, Є.В. Крикавський, Н.М. Богацька, Р.В. Колчін, Т.Я. Лагоцький, О.В. Чаусова, О.С. Дериведмідь [1].

Метою роботи є дослідження стану ринку оптової та роздрібною торгівлі України, обґрунтування авторських рекомендацій щодо підвищення ефективності ведення торговельного бізнесу на основі досвіду зарубіжних країн.

Під час виконання роботи використано методи порівняння, аналізування, синтезу, індукції, дедукції, абстрагування, опису, узагальнення, аналогії, формалізації, а також системний підхід.

Результати дослідження. Аналізуючи динаміку обсягів торгівлі в Україні (табл. 1), зазначаємо, що темпи зростання за останніх два роки дещо сповільнилися.

При цьому темпи зростання оптового товарообігу зменшилися з 26% у 2014 році до 3% у 2017 році, збільшившись до 15% у 2018 році [2].

Щодо роздрібною торгівлі у 2017 році відбувся різкий спад номінального обсягу реалізації, а саме на 360 млрд. грн., або на 30%. Слід відзначити, що падіння роздрібною товарообігу у 2017 році зумовлене зниженням цього показника у сегменті фізичних осіб-підприємців, який до 2017 року формував більше половини загального товарообігу роздрібною торгівлі. У 2017 році падіння в цьому сегменті склало 389,1 млрд. грн., або 63%. Однією з причин такого результату є зміни в подат-

ковому законодавстві. Так, у 2017 році збільшився розмір мінімальної заробітної плати вдвічі, що автоматично привело до збільшення податкового навантаження. Крім того, змінено порядок сплати єдиного соціального внеску, а саме ліквідовано право підприємців на звільнення від сплати ЄСВ у разі відсутності діяльності.

Таким чином, за 2016–2017 роки у сфері роздрібною торгівлі припинили діяльність більше 71 тис. фізичних – осіб підприємців [3].

Таким чином, частина роздрібною товарообігу просто перейшла «в тінь». Цей факт підтверджується тим, що по юридичних особах у сфері роздрібною торгівлі спостерігалось невелике, але зростання, що склало 5%.

У 2018 році спостерігається збільшення роздрібною товарообігу на 14%, що свідчить про збільшення купівельної спроможності домогосподарств.

Для більш об'єктивного оцінювання ситуації треба скористатися методом порівняльних цін. За базовий прийнято 2014 рік. Якщо звернути увагу на скоригований обіг роздрібною торгівлі, то слід зазначити, що у 2014–2015 роках, незважаючи на зростання у 14% номінального товарообігу, фізичні обсяги продажів впали на 8,9% та 20,7% відповідно. Така ситуація пояснюється девальвацією національної валюти, прискоренням інфляції та зниженням купівельної спроможності населення. З 2016 року курс національної валюти відносно стабілізувався, як наслідок, збільшилися реальна купівельна спроможність та фізичні обсяги споживання (на 4,3% у 2016 році, на близько 6% у 2017 та 2018 роках). Однак навіть у 2018 році фізичні обсяги роздрібною торгівлі ще не досягнули показника 2014 року. Різниця складає 59 млрд. грн., або 6,5% від базового року.

Згідно з даними Державної служби статистики України (рис. 1) 60,2% роздрібною товарообігу складає непродовольча група товарів, 39,8% – продовольча. В оптовій торгівлі непродовольчі товари мають ще більшу частку, а саме 83,5%.

Таблиця 1

Оптовий та роздрібний товарообіг в Україні у 2014–2018 роках

Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Товарообіг оптової торгівлі, млрд. грн.	988,0	1 244,2	1 556,0	1 908,7	2 195,7
Темп приросту, %	–	26	25	23	15
Обіг роздрібною торгівлі, млрд. грн.	901,9	1 031,7	1 175,3	816,6	928,6
Темп приросту	–	14	14	-31	14
Індекс фізичного обсягу обігу роздрібною торгівлі (у порівняльних цінах) до відповідного періоду попереднього року, %	91,1	79,3	104,3	106,5	106,1
Скорегований обіг роздрібною торгівлі на індекс порівняльних цін (приведений до цін 2014 року)	901,9	715,2	746,0	794,5	842,9
Роздрібний товарообіг підприємств роздрібною торгівлі юридичних осіб, млрд. грн.	438	478	556	586	667
Темп приросту, %	–	9	16	5	14
Роздрібний товарообіг фізичних осіб – підприємців, млрд. грн.	463,6	553,7	619,3	230,2	261,5
Темп приросту, %	–	19	12	-63	14

Джерело: [2]

Таблиця 2

Аналіз динаміки суб'єктів господарювання у сфері торгівлі за 2014–2017 роки

Рік	Всього, тис.	Юридичні особи, тис.	Структура, %	Фізичні особи – підприємці, тис.	Структура, %
2014	988,7	93,9	9,5	894,8	90,5
2015	989,1	94,0	9,5	895,1	90,5
2016	910,5	81,9	9,0	828,6	91,0
2017	838,4	90,5	10,8	823,3	98,2

Джерело: [3]

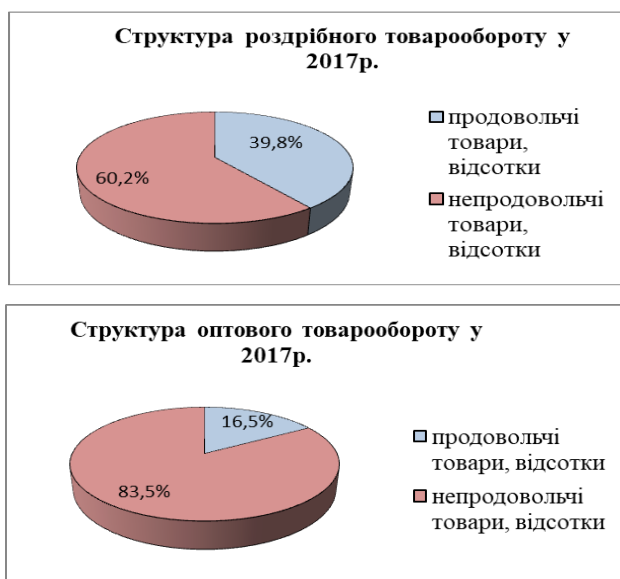


Рис. 1. Структура оптової та роздрібно торгівлі в Україні

Джерело: [3]

Звертаючи увагу на регіональну структуру обігу роздрібно торгівлі в Україні, що наведена на рис. 2, можемо помітити, що чотири області, включаючи м. Київ, формують 50% загального роздрібного товарообігу. Крім того, по всіх регіонах у 2018 році відбувся приріст реального споживання. При цьому найменший приріст спостерігається в Харківській та Хмельницькій областях, а саме 1,2% обсягу роздрібно торгівлі, а найбільший приріст відбувся у Закарпатській області, а саме 12,7% (якщо не враховувати Донецьку та Луганську області). В Дніпропетровській області обсяг роздрібно торгівлі у порівняних цінах збільшився на 7,7%, тоді як абсолютний приріст склав 12 683,5 млн. грн.

Найбільшу частину в обсязі роздрібно торгівлі в Україні має м. Київ, на якого припадають 19,06% загаль-

ного обсягу. При цьому у 2018 році в Києві збільшення фізичного обсягу торгівлі відбулося на 3,4% порівняно з 2017 роком. Наведені дані можна побачити у графічному вигляді (рис. 2).

Одним з інструментів глобалізації є розвиток торгівлі через інтернет-ресурси. Останніми роками все більше людей купують товари в іноземних інтернет-магазинах. Також наслідком євроінтеграції України є більш вільний доступ імпортованих товарів на вітчизняний ринок. Таким чином, іноземні товари поступово витісняють вітчизняні товари з ринку.

За 2005–2016 роки обсяг вітчизняної продукції на ринку споживчих товарів в Україні зменшився на 14,7%, а у 2016 році їх частка склала 55,8% (рис. 3). При цьому на продовольчому ринку частка вітчизняних товарів зменшилась повільніше, а саме на 6,1% (з 90,9% у 2010 році до 84,8% у 2016 році). Серед же непродовольчої групи товари, вироблені в Україні, складають лише 35,6% у 2016 році, що на 22% менше, ніж у 2005 році.

Ще однією причиною зменшення частки вітчизняних товарів на ринку є те, що у 2014–2015 роки відбулась різка девальвація національної валюти (індекс споживчих цін у 2014 році склав 124,9%, у 2015 році – 143,3%) [4], що привело до здороження імпорту. Ціни на вітчизняні товари менш залежні від коливань курсу, тому вони зростали меншими темпами. Через це різке зменшення частки товарів, вироблених в Україні, спостерігається саме у 2014–2015 роках.

Згідно з даними зарубіжних економістів дистрибутори зуміли в сучасних умовах науково-технічного прогресу перебудувати свою діяльність для того, щоб адаптуватися до нових умов, взяти на себе сервісні функції як виробників, так і продавців, встановивши нові форми взаємовідносин. Оптові торгові підприємства як в Україні, так і за кордоном, розширюють межі своєї діяльності, створюють філії виробництва, а також активно втручаються в роздрібно торгівлю [5].

В організаційній структурі оптової та посередницької діяльності США налічується до двадцяти різних видів посередників. Серед різноманітних видів оптово-посередницьких підприємств виділяють незалежні оптові фірми,

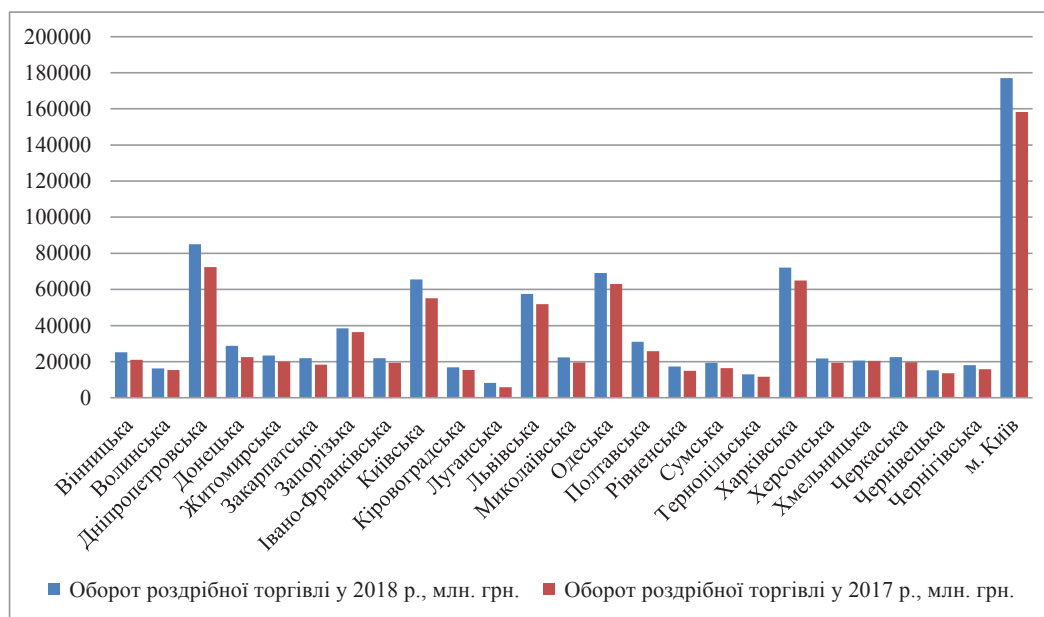


Рис. 2. Обсяг роздрібно торгівлі у 2017–2018 роках у регіонах України

Джерело: [3]

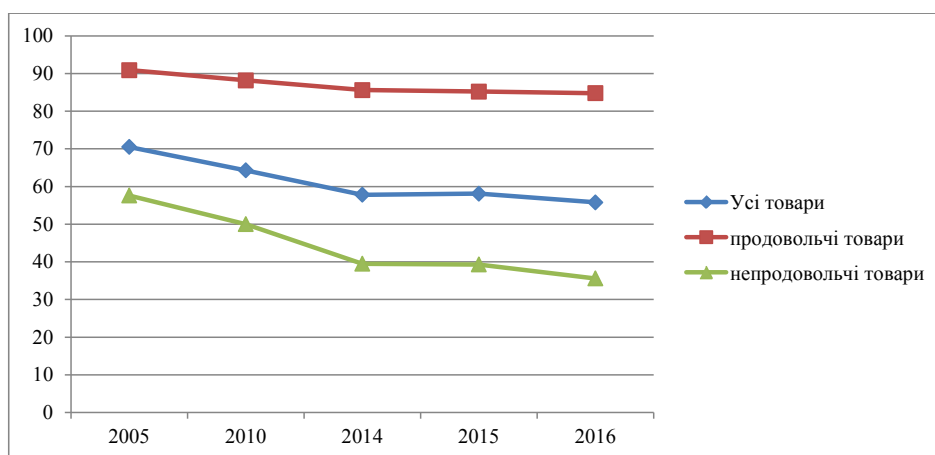


Рис. 3. Динаміка частки споживчих товарів, вироблених на території України через торгову мережу підприємств

Джерело: [3]

які набувають право власності на товар; фірми-посередники, що не набувають права власності на товар; оптовий відділ промислового підприємства; оптові постачальники сільгосппродукції тощо.

Якщо проводити аналіз оптової торгівлі в розрізі товарної структури, то в Сполучених Штатах Америки більше 60% оптовиків займаються реалізацією товарів тривалого використання, в яких зайнято приблизно 59% загальної чисельності працівників, що становить 50% загального обсягу оптового продажу. У США в оптово-посередницькій діяльності дуже розвинена харчова (особливо консерви) та текстильна продукція.

В Японії оптово-посередницькі структури мають близько 80%. Великі оптовики тільки організують поставки й отримують комісійні. Дрібні та середні посередники-оптовики об'єднуються в кооперативи. Так, в 174 округах Японії налічується до 8 000 таких організацій, оптових та торгових компаній. У великих містах Японії також функціонують центри оптової торгівлі, що мають власний автопарк та складські приміщення. Проте в Японії є дев'ять з найбільших універсальних торговельних фірм, що працюють на внутрішньому та зовнішньому ринках.

У Німеччині оптова торгівля – це один з важливих секторів економіки, а оптові посередницькі послуги поділяють на такі дві основні групи, як торгівля готовою продукцією та торгівля напівфабрикатами й сировиною, а посередницькі послуги вони надають на основі договірних відносин із замовниками послуг.

Таким чином, організація комерційної діяльності в оптовій торгівлі полягає в практичній реалізації найширшого комплексу взаємопов'язаних торгово-технологічних рішень та є важливою ланкою, що забезпечує необхідну інтенсивність і прискорення процесу руху товару в умовах ринкових відносин. Орієнтація сучасних підприємницьких організацій в оптовій торгівлі у функціональному та цільовому аспектах дасть можливість створювати не тільки належні умови для подолання стагнаційних процесів в оптовій торгівлі через економічну кризу, але й гарантії стратегічної стабільності споживчого ринку країни загалом.

Висновки. Аналізуючи ситуацію в Україні за останні роки, зазначаємо, що, незважаючи на зростання номінального обсягу роздрібною торгівлі впродовж останніх п'яти років, фізичний обсяг продажів різко скоротився у 2015 році, а впродовж наступних трьох років поступово зростає, але до 2018 року так і не досяг рівня 2014 року.

Це свідчить про те, що рівень життя населення за останні п'ять років погіршився, а його зростання відбувається дуже повільними темпами.

Припинення діяльності за 2016–2017 роки у сфері роздрібною торгівлі 71 тис. фізичних – осіб підприємців є результатом державної політики у сфері зайнятості (збільшення мінімальної заробітної плати та штрафів за неоформлених працівників).

Розглядаючи структуру роздрібною торгівлі, зазначаємо, що більше 50% припадає на чотири області та місто Київ, до того ж у Києві взагалі формуються 19% роздрібною товарообігу держави.

Спільні риси торгово-посередницьких структур у деяких зарубіжних країнах є такими:

1) збільшення видів посередницьких організацій, поєднання їх різноманітних функцій, універсальності та спеціалізації;

2) посилення ролі торговельних та посередницьких структур у поставках товарів для логістичних центрів, центрів з переробки продукції (сортування, упакування партій);

3) зростання ролі закупівельної діяльності та продажу послуг для промислових споживачів і виробників (наприклад, у японських підприємствах, що виробляють автомобілі, розвивають власну регіональну мережу дистрибуторів як частину їх маркетингових компаній та філій у США);

4) розвиток інтеграційних форм оптово-посередницьких організацій, які формуються на контрактній або спільній основі, мають короткостроковий або довгостроковий характер, охоплюють деякі посередницькі організації або їх більшість (у Швеції сформований єдиний багатогалузевий центр оптовиків «Альянс «Шведське виробництво»»);

5) участь в оптово-посередницькій діяльності посередників та промислових фірм, державного управління, що відбивається у використанні кредитних та фінансових важелів, координації та централізації функцій за участю держави шляхом укладання державних контрактів в рамках реалізації цільових державних програм.

Отже, для подальшого розвитку цього сектору економіки потрібно впроваджувати реформи, спрямовані на детінізацію економіки загалом, покращення інвестиційного клімату, підвищення рівня життя населення для стимулювання платоспроможного попиту, стабілізацію валютного курсу.

Крім того, важливим для України є проведення політики імпортозаміщення, що дасть можливість створювати нові робочі місця та стимулювати внутрішнє виробництво.

Список використаних джерел:

1. Назаренко О.І. Аналіз стану ринку оптової та роздрібно́ї торгівлі України. *Сучасні проблеми економіки та підприємництво*. 2013. Вип. 12. С. 66–71.
2. Оптовий та роздрібний товарооборот підприємств оптової та роздрібно́ї торгівлі у 2018 році. *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/sg/roz/roz_u/roz1218_u.htm (дата звернення: 16.05.2019).
3. Статистичний щорічник за 2017 рік. *Державна служба статистики України*. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_seu2017_u.pdf (дата звернення: 16.05.2019).
4. Індекс інфляції в Україні. *МінФін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation> (дата звернення: 16.05.2019).
5. Мартыненко К.В. Развитие и совершенствование торговой логистики в России и за рубежом. *Науковедение*. 2016. № 1. С. 60–79.

ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ И МИРЕ

Анотация. В статье исследовано состояние рынка оптовой и розничной торговли в Украине на основе открытой публичной статистической информации. Проанализирован объем оптовой и розничной торговли, предложен подход к определению их реального объема с помощью метода сравнительных цен, то есть приведенных к 2014 году, проанализированы их динамика и структура. С помощью анализа количества субъектов хозяйствования в сфере торговли сделан вывод о значительном уменьшении количества физических лиц – предпринимателей в 2016 году. С помощью графического метода проанализирована структура розничного товарооборота в Украине за 2017–2018 годы, сделаны выводы о значительных диспропорциях розничной торговли по регионам. Описаны общие черты торгово-посреднических структур в некоторых зарубежных странах. Основными из них являются увеличение видов посреднических организаций, сочетание различных функций, универсализации и специализации, усиление роли торговых и посреднических структур в поставках товаров для логистических центров, центров по переработке продукции.

Ключевые слова: внутренний рынок, конкурентоспособность, инфляция, метод сравнительных цен, оптовая торговля, розничная торговля, Евроинтеграция.

REVIEW OF CURRENT TRENDS IN DEVELOPMENT OF TRADE IN UKRAINE AND THE WORLD

Summary. The article investigates the state of the wholesale and retail trade in Ukraine on the basis of open statistical information. The authors analyze the volume of wholesale and retail trade, the approach to determining their real volume by using the method of comparative prices, that is, reduced to 2014, is analyzed, their dynamics and structure are analyzed. In retail trade in 2017 there was a sharp decline in the nominal volume of sales – by 360 billion UAH, or by 30%. It should be noted that the decline in retail turnover in 2017 was due to a decrease in this indicator in the segment of individual entrepreneurs, which by 2017 formed more than half of the total retail trade turnover. And in 2017, the fall in this segment amounted to 389.1 billion UAH (63%). One of the reasons for this result is changes in tax legislation. The current state of development of wholesale trade enterprises is characterized by an extensive network of economic relations at the state and regional levels and various commercial operations, thereby expanding the economic infrastructure of the wholesale market. Wholesale trade is characterized by the presence of bilateral economic relations with suppliers and buyers of goods. By analyzing the number of business entities in the field of trade, it was concluded that a significant decrease in the number of individuals-entrepreneurs in 2016–2017 years. Thus, part of the retail trade turnover simply turned into a shadow. This fact is confirmed by the fact that legal entities in the sphere of retail trade were observed small, but growth – by 5%. The graphic method analyzes the structure of retail trade turnover in Ukraine for 2017–2018, and concluded that there are significant regional disproportions in retail trade. Common features in trade and intermediary structures in Ukraine and some foreign countries are as follows: 1) an increase in the number of types of intermediary organizations, a combination of their various functions, universalization and specialization; 2) strengthening the role of trade and intermediary structures in the supply of goods for logistics centers, centers for processing products; 3) the increasing role of procurement and sales of services for industrial consumers; 4) integration forms of wholesale intermediary organizations are developing, they are formed on a contractual or joint basis. In carrying out the work methodological grounds were methods of comparison, analysis, synthesis, induction, deduction, abstraction, description, generalization, analogy, formalization and systematic approach.

Key words: domestic market, competitiveness, inflation, method of comparative prices, wholesale trade, retail trade, Euro-integration.

Sopko Valeriia

*Doctor of Economic Sciences, Professor
Kyiv National University of Trade and Economics*

Romashko Olha

*PhD in Economics, Associate Professor
Kyiv National University of Trade and Economics*

Shapovalova Alla

*PhD in Economics, Associate Professor
Kyiv National University of Trade and Economics*

TRANSFER PRICING: A GLOBAL CONTEXT

Summary. The article deals with transfer pricing (TP) as a mechanism of redistribution of assets and optimization of taxation in the TNC system. The historical and economic bases of transfer prices formation are analysed. The list of international organizations and documents issued by them on TP issues is systematized. The general model of TP system functioning in the global context is determined and the current state of international cooperation in the TC system is investigated. The objective necessity of interaction between international organizations and state institutions within the TC system is argued and it is proved that transfer pricing plays an important role in the economic mechanism of TNCs and the global economy as a whole. A number of recommendations to improve the efficiency of the process of regulation of shopping centres in Ukraine are given.

Key words: transfer pricing, transnational corporations, tax base erosion, arm's length principle, taxation, transfer pricing regulation.

Problem statement. The processes of globalization are connected with the formation of economic space, where the sectoral structure, exchange of information and technology, the geography of the location of productive forces are determined, taking into account the global situation. Owners of large companies are well aware that they can significantly expand the geography of their enterprises while saving some of the money they spent on payment of certain factors of production in one territory. This state of business certainly accompanies to the growth in the number and activities of transnational corporations (hereafter – TNCs). Now the volume of world trade is almost two-thirds of transactions between members of transnational corporations. TNCs typically have a list of various functions for affiliated entities, such as processors of raw material, contract manufacturers, distributors, centres of corporate services, profit centres, main offices, etc. This branched structure of TNCs requires effective management and coordination between group members. Important aspects of the activities of TNCs are economic relations carried out at intra-firm prices.

It is worth paying attention to the fact that the internal pricing policy requires compliance with certain pricing rules and is based on the application of management prices for objects of transfer (delivery) of departments of structures among themselves; in this case, we can talk about a special type of pricing – transfer.

At the same time, the prices established within the group of companies may differ from the objectively established level of prices in the market for such transactions between unrelated persons.

Analysis of recent research and publications. Research of problem aspects of transfer pricing (hereinafter – TP) is devoted to the work of many scientists around the world. Not only scientists but also state bodies and international organizations are engaged in this topical issue today. Consulting companies also show great interest in the problems of transfer pricing, their research is based on an array of professional information from many countries.

Modern trends in functioning of the transfer pricing are the subject of research of many foreign scientists, among which C. Drury, R. Fainsilber, P. Horvath, V. Pashkus, K. Nepesov, etc.

Among Ukrainian scientists, a significant contribution to the study of the theoretical issues of TP did A. Blakytka, P. Dzyuba, O. Zhukova, O. Desatnik, etc. Practical experience in the transfer pricing is reflected in the works of the chief of inspections of transfer pricing of the State Fiscal Service of Ukraine M. Mishyn. At another point, Y. Machinich thoroughly researched regularities of the development of European and national legal regulation of TP [1, p. 115-121].

However, despite a large number of scientific publications, there is currently no general model for the functioning of the TP system in the global context.

The purpose of the article is to study the existing system of TP functioning in the global context to improve the mechanism of TP in Ukraine through the introduction of the best world practices.

Materials and methods. The information base of the study is based on the analysis of developments of leading domestic and foreign experts in the field of transfer pricing. For the elaboration of the theme, the materials of international organizations were used, particularly, OECD, UN, World Bank, etc. in the chosen subject. In the process of preparing the article, the following general scientific methods of research are used: historical and logical analysis, synthesis, and grouping.

Results of research. The development of branched business structures in the twentieth century was quite rapid, which led to an increase in the number of intergroup operations within corporations. Therefore, the process of setting transfer prices has become quite natural for TNCs. Active use of the transfer pricing began on decentralization of management in industrial firms of the USA and Western Europe in the 20-30s of the XX century. One of the first companies that introduced this type of pricing was the American automobile company “General Motors”. The improvement of forms of capital consolidation, the development of corporate legislation and telecommunication technologies contributed to the creation of transnational corporations and, as a consequence, the rapid development of shopping centres. About 1.5 thousand companies have used the TP in the late 70s – early 80s of the XX century in the USA [2, p. 13]. Therefore, not without reason is that the United States was the first country to adopt specific legislation in the regulation of TP. The provision of the special legislation of the USA on regu-

lation and control of shopping centres was formed gradually from the 60s years of the XX century. Such provisions are now set forth in the U.S. Internal Revenue Code, in particular, in paragraph 482, “Redistribution of income and expenses between taxpayers”, part III, subsection “E”, section 1, Chapter A, Chapter 26, of the U.S. Internal Revenue Code (as amended and supplemented) (hereinafter referred to as paragraph 482 of the U.S. CPA), and in regulation 26 CFR 1.482 issued by the Federal tax service of the U.S. Department of the Treasury on 11.07.2006 to ensure proper enforcement of paragraph 482 of the U.S. CPA. These regulations and rules are the main, but not the only U.S. documents on regulation and control of the transfer pricing [3].

This example was followed by other countries, firstly the UK and France, and then Canada, Japan, Australia, the Netherlands, companies of which are particularly active in the markets of developing countries.

And in 1976, the TP issues were settled at the international level. In particular, there was a document on the problems of the TC system for tax purposes, called the OECD Report “Transfer Pricing and Multinational Enterprises”. Further, in 1995, the following important document was adopted – a Guide on transfer pricing for multinational enterprises and tax administrations. This is the main recommendation and methodological document of TC tax regulation, the provisions of which are more or less taken into account in the legislation of different countries, including those that are not members of the OECD.

The process of improving the mechanisms of control over the transfer pricing has more than half a century of history but still continues. Nowadays, there are a number of international organizations, fruitfully working towards the creation of new and improvement of existing documents on the legal regulation of the transfer pricing.

Within Europe, the main initiators of the creation of international rules in the field of shopping centres are the following organizations:

- OECD, which includes 35 developed countries;
- European Union (hereinafter – EU), which includes 28 countries;
- The United Nations (hereinafter – UN).

In the development of methodological and advisory documents regulating issues in the field of TP, these organizations cooperate with each other, including due to the fact that most of the EU Member States are also members of the OECD, and all EU Member States and OECD Member States are members of the UN.

The intensification of activities of international organizations (OECD, UN, etc.) in the field of regulation and control of shopping centres took place as a result of the financial crises of 1998 and 2008. The relevant documents on the issues of TP were prepared:

EU – in 2002 with the creation of a special Joint Transfer Pricing Forum of the European Commission of the European Union (EU Joint Transfer Pricing Forum (abbreviated JTPF));

UN – in 2009 the preparation of the draft UN manual on TC, adopted by the UN 29.05.2013, began.

From the full title of the UN guide to TP 2013, it follows that unlike the OECD, which develops recommendations primarily for developed countries, the UN guide addresses developing countries. The provisions of the UN manual on TP are largely based on the OECD 2010 Recommendations but are not completely identical. [3].

Table 1 presents the international organizations and methodological and guidance documents on transfer pricing issues.

The documents developed by international organizations can be classified as soft law. They are not legally binding but only auxiliary sources of regulation. Nevertheless, most of the documents are implemented in national legislation on TP in a number of European countries.

The OECD Guidelines disclose the general methodology of control over the TP, in particular, in the application of methods for establishing compliance with the conditions of the controlled operation of the arm’s length principle, conducting functional analysis and analysis of comparability, preparation of documentation, procedures for pre-approval of pricing, etc. The Guidelines provide guidance to assist taxpayers in the creation of documentation that is most appropriate to submit to the regulatory authorities to prove that their transactions comply with the arm’s length principle [4].

Most developed countries, as well as developing countries, are implementing OECD Guidelines in their national TC control and regulation systems. In 2017, more than 117 countries of the world have introduced the rules of control over the shopping centre.

Despite the fact that the issue of TC extends to many areas of economic life, all parties are interested in the harmonious interaction between the participants of the process.

Thus, the problems of regulation of shopping centres are also engaged: the World Bank, the World Trade Organization (WTO), the World Customs Organization (WCO), which create special bodies working to improve the methodological part. International consulting companies, on the other hand, take an active part in public discussions of documents as part of working groups and offer their initiatives and proposals.

International organizations and countries cooperate with each other; such cooperation is quite productive because it takes into account the interests of both countries and corporations.

The IMF, OECD, UN, and the World Bank Group have launched the Platform for Collaboration on Tax, a joint initiative to enhance cooperation on tax issues.

Table 1

International organizations and methodological and advisory documents on transfer pricing issues

International organizations of regulation of TP	Methodological and advisory documents on TR issues
OECD (Department of the Centre for Tax Affairs of the OECD)	– Methodical recommendations for the development of legislation in the field of TC, aimed at harmonizing the approach used; – OECD Guidelines for TCs for Transnational Companies and Tax Services; – Model (typical) OECD convention
EU (Common Forum of the European Commission)	– EU Arbitration Convention; – Code of Conduct for TC documentation for associates in the EU; – EU order to conclude preliminary pricing agreements; – Code of Conduct for the effective application of the provisions of the Convention on the avoidance of double taxation in connection with the adjustment of profits of associates; – EU Regulation on intergroup services with low value added.
UN (Subcommittee on TP of the Committee of Experts of the United Nations on International Cooperation in Tax Matters)	– Modular (typical) UN Convention for the avoidance of double taxation; – United Nations TB Guide for Developing Countries; – United Nations Directory on Certain Administration Issues in the Sphere of Double Taxation.

The Platform is designed to hold regular discussions among four international organizations in order to strengthen their tax support in capacity-building for developing countries. The Platform will facilitate a more systematic exchange of information on relevant activities, the preparation of common conclusions and toolkits, as well as improved interaction and synergies between established standards and capacity development. Also, this Platform will raise awareness of the importance of transparency and effective and comprehensive exchange of information mechanisms in order to eliminate tax evasion and combat illegal financial flows. Cooperation within the framework of the platform aims to provide guidance to developing countries on how to formulate and address tax issues related to the informal economy. In addition, the Platform will provide space for coordination and exchange of information on a variety of priority tax issues, such as income statistics, diagnostics of tax administration and taxation of natural resources [5].

One of the priorities of the new platform will be the creation of a set of tools through which developing countries can move towards the achievement of internationally set goals [6].

The OECD and the G20 have joined forces in international cooperation to counter the erosion of the tax base and the withdrawal of profits from taxation. In 2013, the participants approved the BEPS Action Plan and the enhanced cooperation Program to establish the so-called rules of the game, according to which countries should form tax planning strategies. In particular, the question of TP is dedicated to the directions 8, 10, and 13 of the BEPS Action Plan (Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting) [7].

The main objective of the BEPS Plan is to develop a comprehensive, balanced, and effective strategy to combat the problem of tax base erosion and profit shifting. The most important developments are already being implemented in the legislation of the participating countries, international agreements and conventions, and open issues remain the subject of discussion and further research.

BEPS Action Plan defines approaches and methodological principles for further improvement of tax legislation in the subject area:

- 1) a comprehensive approach to the problem of combating the undesirable movement of the tax base, based on the harmonization of legislation on shopping centres, controlled foreign companies, the resident status of the payer, the use of financial instruments, etc.;

- 2) disclosure of value chains in the taxpayer's business, on the basis of which the fair distribution of tax claims between the countries is carried out;

- 3) priority of economic content over the legal form; analysis of the taxpayer's material activities, as a result of which the compliance of the taxpayer's income with the economic activity that generates this income is determined;

- 4) further development of methods to counter the use of low-tax jurisdictions. This refers not only to the definition of indicators to classify the tax regime as preferential but also to the transformation of research towards the identification of legislative differences (for example, a special procedure for accounting for income from financial activities and intangible assets in each jurisdiction);

- 5) focusing on the problem of abuse of provisions of double taxation treaties and the role of these treaties in the processes of profit withdrawal to low-tax jurisdictions;

- 6) recognition of the priority of an integrated approach to the problem, the role of transparency, and effective exchange of information between tax authorities, interaction with taxpayers in terms of disclosure of aggressive tax planning schemes (hereinafter – ATPS) by fiscal authorities.

At the same time, the key areas of development within the framework of directions 8-10 of the BEPS Action Plan were the following: provision of a new definition of intangible assets; establishment of the procedure for the distribution of profits from the transfer and use of intangible assets in accordance with the size of the value created with its help; update of recommendations on the allocation of costs for intangible assets between associated parties; introduction of the rule that unjustified income should not be accumulated by a party that assumes risks on the basis of contractual relationships or provides capital; the introduction of a provision that the profit should correspond to the established value; a departure from the requirements of using comparable transactions (operations) and focusing on the analysis of financial results; definition of the circumstances in which the transaction (operation) can be reclassification; development of measures to protect against common tools of the tax base erosion, etc. [8, p. 25].

As a part of the implementation of the activities of the direction 13 of the BEPS Action Plan, it is planned to develop unified approaches to the documentation of the TP in order to increase the transparency of the relevant control practices in different countries by developing new unified rules for the documentation of the TC taking into account the costs of business for their compliance, as well as the requirements for disclosure by the group of enterprises of the necessary information on the distribution of income, economic activities and taxes paid in different countries. Implementation of recommendations in direction 13 will cardinal change approaches to the preparation of the transfer pricing documentation, in particular, provides for TNC application of the three-tier documentation: the master file, the local file, and the country-by-country reporting (for companies and groups with income during the financial year of more than 750 million euros).

The master file provides an overview of the group's TP methods in the context of the global economic, legal, financial, and tax conditions of its operations; TP policy.

In the local file, there is more detailed information on controlled transactions relating to a specific country, indicating their scope and results of the analysis from the viewpoint of compliance with the principle of arm's length.

The country-by-country reporting presents a summary of the group's activities on the global distribution of income, taxes paid, and certain indicators of economic activity in the context of all jurisdictions, in which the group operates.

Some European countries have already prepared amendments to the legislation on the implementation of the new rules for the preparation of documentation on TC, in particular, the requirements for the preparation and submission of the country-by-country reporting [9].

The scheme reveals the relationship of transnational corporations, international organizations, countries, regulatory authorities, and other participants.

The activities of TNCs lead to the erosion of the tax base (the country does not receive the required tax revenues). There is a question of identifying bottlenecks in existing legislation and making the necessary amendments, so the state attracts experts and interacts on the basis of jointly created platforms. The platforms are designed to enhance cooperation between countries and international organizations on tax issues – the development and implementation of standards, the creation of recommendations, as well as the exchange of information on the activities of TNCs worldwide. Developments of international organizations are implemented by states in local legislation and are reflected in international treaties, that is, the feature of this system is the presence of feedback between the participants in the process.

It can be argued that the approved recommendations under the BEPS Action Plan (with regard to improving the rules them-

selves and the format of reports on controlled transactions) will make the TP rules more objective in the future and thus contribute to greater transparency in the activities of TNCs. In addition, the presence of such an array of data from the shopping centre will allow the tax authorities to improve the methods of identifying unscrupulous taxpayers, as well as determining the prerequisites for inspections, which will contribute to improving the efficiency of tax control in this area. As a result of the growing interest of fiscal authorities and interest on the part of payers to prevent the negative consequences of the use of transfer pricing, in recent years, there is a question about the importance of identifying the risks of transfer pricing in advance. The analysis of world experience indicates the effectiveness of this approach because through the risk analysis of the transfer pricing, the selection of controlled transactions for inspections is carried out, as well as the issues that should be investigated during the tax audit are determined.

Conclusions. The mechanism of the TP, introduced to the tax system of Ukraine on 01.09.2013, requires improvement of regulation based on the experience of countries that already have significant experience in this area. Now it is very important for Ukraine to cooperate with international institutions and partner countries, which will provide a synergetic effect in the framework of inter-state cooperation.

The format of international cooperation, as well as the way of implementation of the BEPS Action Plan, which are directly related to the regulation of transfer pricing processes, remains a priority issue. In this case, the creation of the BEPS Plan is an example of how the global system of transfer pricing functions in time to respond to certain changes in the behaviour of TNCs. Unfortunately, the initiatives are not a panacea and the vast majority of companies continue the policy of aggressive tax planning. Summarizing the above, we can conclude that the necessary prerequisites for effective control of the shopping centre in Ukraine will be the implementation of the following steps:

- fulfilment of commitments to implement the BEPS Action Plan;
- taking into account international experience and coordination of TC activities with international organizations (OECD, UN, EU);
- definition of TP as a special systemic phenomenon within the framework of tax policy and creation of appropriate regulatory and infrastructure support for the effective coordination between the participants of the process;
- improvement of monitoring processes and creation of transfer pricing risk assessment methods.

References:

1. Makhynich YU. S. Heneza pravovykh aktiv v systemi transfertnoho tsinoutvorennia: zakonornosti yevropeyskoho ta vitchyzn-yanoho rehulyuvannya. *Byuleten Ministerstva yustytstyi Ukrainy*. 2014. № 12. S. 115–121.
2. Makarenko M.I., Savchenko T.G. Systema transfertnoho tsinoutvorennia v komertsyynk bankakh : monohrafiya. Sumy : DVNZ «UABS NBU», 2008. 238 s.
3. Svitovyy dosvid transfertnoho tsinoutvorennia : tendentsiyi ta perspektyvy. 2013. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/6064> (date of treatment: 21.01.2019).
4. Dokumentatsiya z transfertnoho tsinoutvorennia : mizhnarodnyy dosvid. 2015. URL : <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/8219> (date of treatment: 17.12.2018).
5. Platforma sotrudnychestva po nalohovym voprosam : Vazhnyy shah na puty k usylenyyu mezhdunarodnoho sotrudnychestva po nalohovym voprosam. 2016. URL: <https://www.un.org/development/desa/ru/news/financing/collaboration-on-tax.htm> (date of treatment: 16.01.2019).
6. OON, MVE, SB y OESR stvoryuyut novyy mekhanizm vzayemodiyi z mizhnarodnykh podatkovykh pytan. 2016. URL: <https://ukranews.com.ua/news/423576-oon-mvf-sb-y-oesr-stvoryuyut-novyy-mekhanizm-vzayemodii-z-mizhnarodnykh-podatkovykh-pytan> (date of treatment: 16.01.2019).
7. OECD (2013). Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, OECD Publishing. 2016. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en> (date of treatment: 04.02.2019).
8. Protydiya ahresyvnomu podatkovomu planuvannu v Ukraini / S.S. Brekhov ta in. Irpin : Universytet DFS Ukrainy, 2017. 108 s.
9. Korotun V.I. Kontrol za transfertnym tsinoutvorennyam v Ukraini: problemy stanovlennia ta perspektyvy rozvytku. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*. 2016. № 24. S. 42–46.

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ: ГЛОБАЛЬНИЙ КОНТЕКСТ

Анотація. У статті розглянуто трансфертне ціноутворення (ТЦ) як механізм перерозподілу активів та оптимізації оподаткування у системі ТНК. Розглянуті трансфертні механізми є невід’ємною частиною глобальної системи фінансового менеджменту ТНК. Це пояснюється тим, що обсяг світової торгівлі майже на дві третини складається з транзакцій між членами транснаціональних корпорацій, що потребує ефективного управління та чіткої координації між членами транснаціональних корпорацій. Визначено, що важливу роль у економічному механізмі ТНК та глобальній економіці в цілому відіграють трансфертні ціни. Проаналізовані історико-економічні засади формування трансфертних цін. Відзначено, що процес вдосконалення механізмів контролю за трансфертним ціноутворенням має вже більш ніж півстолітню історію, але й до цього часу триває. Систематизовано перелік міжнародних організацій та виданих ними документів з питань ТЦ. Визначена роль міжнародних організацій в сфері регулювання та контролю ТЦ. Узагальнена інформація про методологічні та організаційні документи, які були розроблені міжнародними організаціями в сфері ТЦ. Визначена загальна модель функціонування системи ТЦ в глобальному контексті та досліджено сучасний стан міжнародної співпраці в системі ТЦ. Аргументовано об’єктивну необхідність взаємодії міжнародних організацій та державних інституцій в рамках системи ТЦ. Розглянуто особливості застосування та значення Платформи співробітництва з податкових питань та її ролі у сприянні більш систематичного обміну інформацією про діяльність в сфері ТН, підготовці спільних висновків, а також поліпшенню взаємодії між встановленими стандартами щодо ТН. Надано ряд рекомендацій по підвищенню ефективності процесу регулювання ТЦ в Україні. Сутність рекомендацій полягає в потребі удосконалення нормативного регулювання трансфертного ціноутворення в Україні з врахуванням досвіду країн, які мають вагомий напруження у цьому питанні, розробці формату взаємодії. У висновках надані рекомендації щодо реалізації заходів ефективного контролю та моніторингу щодо трансфертного ціноутворення.

Ключові слова: оподаткування, трансфертне ціноутворення, транснаціональні корпорації, розмивання податкової бази, принцип «втягнутої руки», оподаткування, регулювання трансфертного ціноутворення.

ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ: ГЛОБАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ

Аннотация. В статье рассмотрено трансфертное ценообразование (ТЦ) как механизм перераспределения активов и оптимизации налогообложения в системе ТНК. Проанализированы историко-экономические основы формирования трансфертных цен. Систематизирован перечень международных организаций и выданных ими документов по вопросам ТЦ. Определена общая модель функционирования системы ТЦ в глобальном контексте и исследованы современные состояние международного сотрудничества в системе ТЦ. Аргументировано объективную необходимость взаимодействия международных организаций и государственных институтов в рамках системы ТЦ, а также доказано, что важную роль в экономическом механизме ТНК и глобальной экономике в целом имеют трансфертные цены. Предоставлен ряд рекомендаций по повышению эффективности процесса регулирования ТЦ в Украине.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, транснациональные корпорации, размывание налоговой базы, принцип «вытянутой руки», налогообложение, регулирование трансфертного ценообразования.

УДК 336:352

Спасів Н. Я.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування
Тернопільського національного економічного університету*

Spasiv Nataliya

*Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,
Assistant Professor of Finance Management and Insurance Department
Ternopil National Economic University*

ОЦІНЮВАННЯ СТРУКТУРИ БЮДЖЕТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті проаналізовано структуру бюджетів об'єднаних територіальних громад за доходами та видатками, розроблено практичний інструментарій оцінювання структури бюджетів ОТГ для можливості їхнього порівняння задля групування таких громад за критеріями подібності структури бюджетів. З огляду на емпіричні дані аналіз проведено з використанням показників бюджетів ОТГ Тернопільської області з використанням флагманських позицій регіону щодо кількості сформованих та фінансово спроможних ОТГ в Україні. Встановлено, що на стан виконання бюджетів ОТГ за доходами та видатками впливають структурні відмінності за їх статтями в розрізі загального та спеціального фондів цих бюджетів. Виявлено, що структурні відмінності проявляються через різний характер варіації часток дохідних та видаткових статей, які необхідно ідентифікувати та вимірювати задля отримання конкретних оцінок структури бюджетів ОТГ, що в подальшому можна використовувати для оцінювання їхньої фінансової спроможності та розроблення практичних рекомендацій щодо забезпечення розвитку фінансів цих громад.

Ключові слова: фінанси об'єднаних територіальних громад, доходи бюджету ОТГ, видатки бюджету ОТГ, міжбюджетні трансферти, фінансова спроможність ОТГ.

Вступ та постановка проблеми. Реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади зумовлює важливі зміни в методах оцінювання й обґрунтування перспектив розвитку фінансів ОТГ, визначальним елементом яких є місцевий бюджет громад.

Бюджет територіальної громади у сучасних умовах – це єдиний інструмент виконання повноважень ОМС, а з появою ОТГ він є індикатором їхньої фінансової спроможності та самодостатності.

Науковці стверджують, що фінансово спроможними об'єднані територіальні громади будуть за таких умов [1]:

- формування збалансованих місцевих бюджетів територіальних громад, підтримка ефективно діючої системи управління бюджетними ресурсами на всіх етапах бюджетного процесу;

- нарощування власного фінансового потенціалу територіальних громад;

- вдосконалення системи бюджетного вирівнювання та міжбюджетних відносин;

- підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів;

- організація процесів регулювання та стимулювання розширеного відтворення бюджетними методами.

Оскільки фінансова спроможність ОТГ є необхідною та достатньою умовою забезпечення зростання рівня соціально-економічного розвитку громади, ефективне формування й підвищення результативності використання бюджетних коштів визначені першочерговими завданнями ОМС. До того ж значне розширення повноважень ОМС ОТГ у процесі децентралізації за обмеженості джерел фінансових ресурсів актуалізує питання оцінювання структури доходів та видатків бюджетів ОТГ для подальшого визначення механізмів збалансування їхніх бюджетів на основі використання новітніх науково-методичних підходів та емпіричних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми, доводить, що вона перебуває в полі зору багатьох учених. Її різні аспекти досліджують такі

вітчизняні науковці, як Н. Бакеренко, С. Булгакова, В. Вітлінський, О. Кириленко, Ю. Карагозлю, І. Сидор, І. Усков, В. Федосов, С. Юрій. Їх внесок є беззаперечним, проте дискусії тривають, що виводить на перший план подальший науковий пошук та виокремлення власної позиції.

Метою роботи є оцінювання структури бюджетів ОТГ в умовах повномасштабної реалізації реформи системи місцевого самоврядування та територіальної організації влади.

Результати дослідження. Загальновідомо, що емпіричні дослідження застосовують для вирішення конкретних завдань, які визначені певним набором даних, що описують конкретні об'єкти, процеси та явища [2].

Як правило, під час проведення емпіричних досліджень доводять або спростовують певні твердження чи гіпотези. При цьому точний аналіз даних з використанням стандартних статистичних методів має вирішальне значення для визначення ступеня обґрунтованості емпіричних досліджень у наукових працях [2]. Загалом термін «структура» (лат. "structura" – «будова») як загальнонаукове поняття відображає певний спосіб розташування елементів та характер їхньої взаємодії, а також є підсумком руху елементів цілого, результатом їхньої організації та «законом» зв'язку цих елементів. Відповідно, оптимізація структури на основі зміни елементів цілого, їхньої кількості та якості зумовлює появу нової структури та продукує вироблення дієвого інструментарію щодо підвищення якісних та кількісних характеристик елементів структури [3].

Аналіз структур економічних процесів, явищ та об'єктів здійснюють у двох напрямках, таких як оцінювання структури економічного процесу, явища, об'єкта на певному часовому проміжку (структурно-динамічний аналіз), оцінювання структури різних економічних процесів, явищ, об'єктів за певний період (як правило, за рік).

У дослідженні використаємо другий напрям вказаного аналізу, оскільки він найбільш адекватний щодо інформаційної бази дослідження. Враховуючи зазначене, проаналізуємо структуру фактичних доходів та видатків бюджетів ОТГ, виробивши власний підхід до їхнього компаративного оцінювання.

Наголосимо на тому, що оскільки станом на сьогодні процес створення ОТГ перебуває в активній фазі та поки не завершений, а їхня чисельність варіюється щороку, то проведення структурно-динамічного аналізу видатків та доходів бюджетів ОТГ упродовж 2015–2017 рр. не має змісту. Так, різна кількість ОТГ кожного року (статистичних одиниць сукупності) впливає на адекватність аналізу характеристик динаміки та унеможливує його проведення для всіх громад, сформованих на цей момент, продукуючи нерелевантність статистичного опису динаміки доходів та видатків їхніх бюджетів, а також невідповідність реаліям отриманих в такий спосіб оцінок.

Вказане актуалізує розроблення практичного інструментарію оцінювання структури бюджетів ОТГ для можливості їхнього порівняння задля групування таких громад за критеріями подібності структури бюджетів, що в подальшому буде використано для розроблення пропозицій під час моделювання векторів модернізації їхніх фінансів.

Отже, на початковому етапі проаналізуємо загальні тенденції у структурі доходів та видатків бюджетів ОТГ Тернопільської області задля визначення структурних відмінностей їхніх бюджетів та ідентифікації їхнього впливу на процеси виконання доходів і видатків бюджетів ОТГ Тернопільської області. Зазначимо, що ОТГ Тернопільської області вибрано інформаційною базою дослідження

з огляду на флагманські позиції регіону щодо кількості сформованих та фінансово спроможних ОТГ в Україні.

Наголосимо на тому, що ОТГ Тернопільської області впродовж 2017 р. продемонстрували високий рівень фактичної мобілізації доходів до бюджетів ОТГ та значне перевиконання. Так, за всіма ОТГ Тернопільської області перевиконання плану надходжень до загального фонду бюджетів ОТГ у 2017 р. становило понад 50 млн. грн. (табл. 1).

Дані табл. 1 засвідчують перевиконання доходів бюджетів ОТГ Тернопільської області за загальним та спеціальним фондами. Впродовж 2017 р. виконання доходів загального фонду бюджетів ОТГ Тернопільської області загалом становило 103% зі значним перевищенням у бюджетах ОТГ с. Більче-Золоте, Байковецької ОТГ, Лопушненської ОТГ (110%, 109%, 109% відповідно) (табл. 1). Вони є найбільш фінансово спроможними ОТГ Тернопільської області за результатами 2017 р. Перевиконання доходів загального фонду бюджетів вказаних ОТГ у 2017 р. пояснюється зростанням податкових надходжень щодо:

- ПДФО в ОТГ с. Більче-Золоте, Байковецькій ОТГ та Лопушненській ОТГ (виконання на рівні 133%, 113,7%, 169,8% відповідно), який у структурі податкових надходжень зберігає позицію найвагомішого за обсягом джерела дохідної частини бюджетів ОТГ з огляду на законодавчі новачки щодо залишення у цих бюджетах 60% сум цього податку;

- акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підкацизних товарів, перевиконання за яким спостерігається найбільше в доходах загального фонду бюджетів вказаних ОТГ на рівні 124,6%, 126,2%, 287,9% відповідно;

- податку на майно за внесення в базу оподаткування об'єктів нежитлової нерухомості, а також транспортного податку, які є основою місцевого оподаткування, ставки за яким встановлюються за рішенням ради ОТГ (згідно з останніми внесеними змінами ставка оподаткування визначається в розмірі, що не перевищує 1,5% величини мінімальної заробітної плати, встановленої за станом на 1 січня 2017 р. (48 грн.) за 1 м2 бази оподаткування, перевиконання за цим надходженням спостерігається на рівні 144%, 104% та 138,5% відповідно);

- єдиного податку (виконання на рівні 160,5%, 107,7%, 166,6% відповідно), що свідчить про правильні орієнтири ОМС щодо визначення ставки оподаткування єдиним податком (згідно з даними ГУ Державної казначейської служби України в Тернопільській області); згідно з чинним законодавством для першої та другої груп платників єдиного податку фіксована ставка встановлюється органами місцевого самоврядування (сільськими, селищними, міськими радами, радами ОТГ) залежно від виду діяльності в таких межах: для першої групи – від 0% до 10% прожиткового мінімуму; для другої групи – від 0% до 20% мінімальної заробітної плати; для третьої групи платників єдиного податку відсоткова ставка визначається в розмірі 3% обсягу доходу у разі сплати ПДВ, 5% – у разі введення ПДВ до складу єдиного податку.

У 2017 р. за загальним фондом бюджетів ОТГ Тернопільської області спостерігається стрімке незаплановане зростання неподаткових надходжень (за даними ГУ Державної казначейської служби України у Тернопільській області), а саме на рівні 160,5% за надходженнями від орендної плати за користування цілісним майновим комплексом та іншим державним майном у бюджеті ОТГ с. Більче-Золоте; на рівні 129,6% від плати за надання адміністративних послуг та 1 411,2% від обсягу інших надходжень до бюджету ОТГ с. Байківці; на рівні 310% щодо державного мита до бюджету ОТГ с. Лопушне.

Динаміка виконання доходів загального та спеціального фондів бюджетів ОТГ Тернопільської області (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) у 2017 р.

ОТГ	Виконання доходів загального фонду		Виконання доходів спеціального фонду	
	%	+/- (грн.)	%	+/- (грн.)
с. Байківці	109	6 638 977,65	113	258 822,06
с. Білобожниця	102	283 230,66	124	838 360,74
с. Васильківці	101	236 543,5	105	124 338,13
с. Великі Гаї	101	824 547,87	113	545 555,84
сміт Гусятин	105	2 375 915,79	213	626 051,48
сміт Заводське	102	555 343,91	183	398 231,48
с. Золотники	105	2 209 762,85	103	103 921,83
с. Іванівка	107	1 700 524,42	117	348 841,91
сміт Козлів	104	874 127,05	124	310 348,02
с. Колиндяни	101	175 781,25	105	120 547
с. Колодне	106	909 741,11	123	269 447,83
сміт Коропець	101	217 574,53	126	384 804,76
с. Лопушне	109	1 215 493,37	111	101 184,18
сміт Мельниця-Подільська	97	-1 874 281,9	126	1 294 101,49
сміт Микулинці	103	1 238 516,1	142	681 614,96
с. Нове Село	102	374 207,44	153	757 035,39
с. Озерна	108	2 241 493,8	111	256 287,35
с. Озеряни	99	-189 454,63	47	-525 820,03
сміт Підволочиськ	105	5 851 520,31	173	3 964 127,05
м. Почаїв	107	2 801 829,52	198	791 728,11
сміт Скала-Подільська	98	-988 550,24	116	505 200,73
м. Скалат	103	1 853 418,09	133	1 356 172,83
с. Скорики	102	538 353,31	102	42 968,6
м. Теребовля	103	4 859 376,36	127	2 306 352,24
м. Шумськ	103	3 583 930,53	140	3 421 819,84
м. Борщів	106	5 495 838,09	135	1 174 719,71
сміт Вишнівець	99	-441 525,95	122	369 229,6
сміт Гримайлів	107	1 029 147,63	118	107 759,59
сміт Залізці	103	977 133,71	115	289 669
с. Більче-Золоте	110	1 693 311,39	110	166 060,15
с. Борсуки	100	97 156,12	117	284 740,23
с. Великі Дедеркали	107	1 612 908,37	98	-28 109,11
с. Коцюбинці	103	362 606,46	101	25 412,89
с. Трибухівці	102	387 372,99	117	287 656,66
с. Чернихівці	107	882 027,71	101	9 894,91
Всього	103	50 960 704	125	22 371 035

Джерело: складено автором за даними ГУ Державної казначейської служби України у Тернопільській області [4]

Вказане перевиконання доходів загального фонду бюджетів у зазначених ОТГ Тернопільської області у 2017 р. є позитивною тенденцією, яка засвідчує існування на їхній території потужної податкової бази.

Протилежна тенденція спостерігається у бюджеті ОТГ сміт Скала-Подільська та ОТГ сміт Вишнівець, а саме невиконання запланованих показників неподаткових надходжень (за даними ГУ Державної казначейської служби України у Тернопільській області) на фоні 110% та 118% перевиконання за податковими надходженнями, що зумовлене недоотриманням коштів від адміністративних зборів і платежів, доходів від некомерційної господарської діяльності, рентної плати та плати за використання інших природних ресурсів, а також свідчить про неефективність бюджетного планування та адміністрування зборів і платежів. Значне невиконання плану надходжень доходів до загального фонду бюджету спостерігалось також в ОТГ с. Озеряни, що демонструє завищення планових показни-

ків та неефективне адміністрування податкових і неподаткових надходжень бюджету.

Перевиконання спеціального фонду спостерігається у 2017 р. загалом за бюджетами ОТГ Тернопільської області на рівні 125%, що є неочікуваною тенденцією на тлі незначних позитивних зрушень на макроекономічному рівні. Варто наголосити на тому, що перевиконання запланованих показників доходів за спеціальними фондами сягає найбільших значень упродовж 2017 р. у Гусятинській ОТГ, Почаївській ОТГ, Підволочиській ОТГ, Микулинецькій ОТГ, Шумській ОТГ і Борщівській ОТГ, складаючи 213%, 198%, 173%, 142%, 140% і 135% відповідно, що унаочнюють дані табл. 1. Така тенденція зумовлена перевиконанням плану податкових надходжень за екологічним податком (бюджет ОТГ сміт Гусятин становить 285,6%; ОТГ сміт Микулинці – 141,5%; ОТГ м. Шумська – 134,5%; ОТГ м. Борщів – 156%) та надходжень від операцій з капіталом з перевиконанням на рівні 563%

у бюджеті Гусятинської ОТГ, 1 812,5% – Підволочиської ОТГ, 4 200% – Борщівської ОТГ за коштами від продажу землі (за даними ГУ Державної казначейської служби України у Тернопільській області). Така тенденція свідчить про появу потужної фінансової основи для саморозвитку та незалежності об'єднаних територіальних громад у процесі фінансової децентралізації. Водночас найнижчі показники виконання доходів спеціального фонду спостерігаються у бюджеті ОТГ с. Озеряни, а саме 47%, що є негативним аспектом політики формування коштів на власний розвиток, а разом з показниками виконання надходжень за загальним фондом це становить загрозу для існування цієї громади.

За реформування місцевого самоврядування та імплементації нової міжбюджетної політики й моделі міжбюджетних відносин міжбюджетні трансферти стали потужним джерелом наповнення бюджетів ОТГ, тому вважаємо за необхідне оцінити їхній вплив на структуру бюджетів таких громад Тернопільської області. Як ілюструють дані ГУ Державної казначейської служби України у Тернопільській області, дотації щодо базової дотації за загальним фондом бюджетів ОТГ Тернопільської області надані у 2017 р. в повному обсязі. Частка дотацій у загальному фонді бюджетів ОТГ Тернопільської області не перевищує 35%, окрім ОТГ смт Коропець, де вони становили 56%, що свідчить про значний рівень централізації та демонструє залежність від дій та рішень центрального уряду. Повну протилежність демонструє бюджет ОТГ с. Байківці, де дотації у структурі загального фонду становлять тільки 2% (за даними ГУ Державної казначейської служби України у Тернопільській області), що забезпечує фінансову незалежність цієї громади.

Щодо субвенцій, які надійшли до загального фонду, спостерігалось незначне недовиконання в межах 0,1% у більшості ОТГ Тернопільської області, крім ОТГ с. Білобожниця, ОТГ с. Васильківці, ОТГ с. Великі Гаї, ОТГ смт Заводське, ОТГ с. Золотники, ОТГ с. Іванівка, ОТГ с. Лопушне, ОТГ с. Скорики, ОТГ с. Більче-Золоте, ОТГ с. Боруки, ОТГ с. Коцюбинці, ОТГ с. Трибухівці. Зауважимо, що оскільки субвенції використовуються для досягнення певної мети в порядку, визначеному органом, який прийняв рішення про їхнє надання, то ОМС ОТГ не можуть вирішувати питання використання субвенцій на інші видатки та впливати на обсяг виділених державою коштів.

Загалом рівень виконання надходжень міжбюджетних трансфертів до загального фонду бюджетів ОТГ Тернопільської області за доходами у 2017 р. (за даними ГУ Державної казначейської служби України у Тернопільській області) становить 99%. Щодо міжбюджетних трансфертів та доходів спеціального фонду бюджетів ОТГ Тернопільської області, то слід зазначити, що недовиконання спостерігається в бюджетах ОТГ с. Золотники та ОТГ м. Почаєва у 2017 р. Це однозначно є негативною тенденцією в контексті недоотримання субвенції на розвиток інфраструктури та формування відповідних показників цього бюджету, а також аргументом щодо неоднорідності структури доходів місцевих бюджетів ОТГ Тернопільської області.

У 2017 р. загалом спостерігається зростання обсягу міжбюджетних трансфертів у доходах бюджетів ОТГ Тернопільської області за рахунок введення нової додаткової дотації з державного бюджету місцевим на здійснення переданих із нього видатків з утримання закладів освіти та охорони здоров'я (поточні видатки на середню освіту, зокрема заробітна плата непедагогічного персоналу, та оплата енергоносіїв у сфері охорони здоров'я), а також

за виділення субвенції на формування відповідної інфраструктури громад. Це забезпечує приріст доходів бюджетів ОТГ Тернопільської області у 2017 р. за загальним та спеціальним фондами, уможливилось вжиття запланованих заходів та програм, а також надання визначеного пакета публічних послуг членам громад, створюючи умови для перевиконання запланованих показників доходів їхніх бюджетів.

Щодо видатків бюджетів ОТГ Тернопільської області (табл. 2), то зазначимо, що рівень їхнього виконання за загальним фондом у 2017 р. становить майже 100% в ОТГ с. Васильківці, ОТГ м. Шумська, ОТГ с. Великі Дедеркали, ОТГ смт Залізці, ОТГ смт Гусятин, коливається в межах 92–98% в інших ОТГ, а в бюджеті ОТГ с. Черніхівці цей показник є найнижчим, становлячи 86%.

Водночас виконання видатків спеціального фонду бюджетів ОТГ Тернопільської області у 2017 р. характеризується іншими тенденціями.

Як ілюструють дані табл. 2, перевиконання видатків спеціального фонду спостерігається у 12 таких ОТГ, а саме ОТГ с. Васильківці, смт Заводське, смт Козлів, смт Коропець, с. Нове Село, смт Підволочиськ, м. Теревовля, м. Шумська, смт Вишнівець, смт Гримайлів, с. Боруки, с. Трибухівці, що свідчить про можливість забезпечення саморозвитку цих громад. Відповідно, значне невиконання (до 60%) видатків спеціального фонду бюджетів ОТГ Тернопільської області у 2017 р. демонструють ОТГ с. Білобожниця, с. Озеряни, смт Скала-Подільська, що є негативною тенденцією, яка свідчить про їхню фінансову неспроможність. Це потребує вжиття відповідних заходів щодо оптимізації видаткової частини бюджетів та активізації нарощування їх доходів.

Доцільно наголосити на тому, що показники виконання видатків бюджетів ОТГ у 2017 р. за функціональною класифікацією за загальним фондом (за даними ГУ Державної казначейської служби України у Тернопільській області) ілюструють практично повне виконання, проте з певними відхиленнями, зокрема рівень виконання видатків на освіту є найнижчим у бюджеті ОТГ с. Коцюбинці (88%), на охорону здоров'я – ОТГ с. Черніхівці (86%), на державне управління – ОТГ с. Лопушне (84%), на соціальний захист та соціальне забезпечення – ОТГ смт Більче-Золоте (75%). Найнижчий рівень виконання видатків за загальним фондом бюджетів ОТГ Тернопільської області спостерігається за видатками на житлово-комунальне господарство, адже зафіксовано недовиконання на 45% у бюджеті ОТГ смт Гримайлів.

Щодо спеціального фонду, то спостерігається перевиконання за функціональною класифікацією за видатками (за даними ГУ Державної казначейської служби України у Тернопільській області) на освіту (найвищими є показники в бюджеті ОТГ с. Коцюбинське, а саме 279%, та ОТГ с. Гримайлів, а саме 263%), на культуру і мистецтво (в ОТГ м. Скалата вони становлять 607,5%), соціальний захист та соціальне забезпечення (в ОТГ м. Скалата вони складають 249,2%), на охорону здоров'я (в ОТГ м. Скалата вони становлять 190,4%) на фоні значного недовиконання видатків на житлово-комунальне господарство (в ОТГ с. Озеряни вони становлять 21,1%, в ОТГ смт Скала-Подільська – 72,9%, в ОТГ м. Теревовля – 88,3%), на освіту (в ОТГ смт Скала-Подільська вони складають 37,3%).

Такі різні тенденції щодо виконання видатків за загальними та спеціальними фондами бюджетів ОТГ Тернопільської області свідчать про виконання взятих на себе зобов'язань ОМС таких громад, як ОТГ с. Васильківці, ОТГ м. Шумська, ОТГ с. Великі Дедеркали,

Динаміка виконання видатків загального та спеціального фондів бюджетів ОТГ Тернопільської області (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) у 2017 р. (грн.)

ОТГ	Виконання видатків загального фонду		Виконання видатків спеціального фонду	
	%	+/- (грн.)	%	+/- (грн.)
с. Байківці	96,27	-2 257 007,1	92,14	-1 502 624
с. Білобожниця	96,44	-539 620,13	60,4	-2 064 114,0
с. Васильківці	99,85	-49 572,85	102,4	113 331,6
с. Великі Гаї	93,19	-5 156 762,53	84,05	-2 280 038,2
смт Гусятин	98,11	-886 272,71	92,61	-710 612,44
смт Заводське	96,16	-878 667,55	111,9	389 808,9
с. Золотники	92,28	-3 625 308,16	88,68	-1 317 803,3
смт Золотий Потік	97,19	-1 406 897,18	99,70	-21 000,1
с. Іванівка	92,06	-1 871 725,35	72,66	-1 617 906,4
смт Козлів	94,53	-1 198 706,00	105,4	146 091,33
с. Колиндяни	95,07	-873 569,90	84,41	-975 434,4
с. Колодне	91,76	-1 322 067,50	93,14	-190 052,04
смт Коропець	97,50	-457 020,85	105,9	222 874,30
с. Лопушне	92,96	-973 089,68	89,18	-240 138,30
смт Мельниця-Подільська	93,73	-440 4497,48	95,97	-547 302,90
смт Микулинці	96,75	-1 295 432,10	84,37	-1 575 620,6
с. Нове Село	97,75	-335 491,47	114,6	713 886,23
с. Озерна	91,40	-2 569 702,29	78,51	-1 640 225,1
с. Озеряни	93,26	-968 687,95	43,35	-1 568 114,7
смт Підволочиськ	96,89	-366 6791,39	112,2	1 614 493,01
м. Почаїв	97,92	-873 590,26	99,54	-28 751,24
смт Скала-Подільська	94,70	-2 453 256,43	56,40	-3 027 805,6
м. Скалат	99,21	-579 052,03	100,9	134 527,36
с. Скорики	97,09	-675 391,12	95,24	-287 112,66
м. Теревовля	96,45	-5 280 089,23	102,0	387 746,70
м. Шумськ	99,68	-353 836,95	108,4	1 590 920,20
м. Борщів	97,37	-2 315 853,07	96,62	-428 192,17
смт Вишнівець	93,97	-2 310 736,51	102,7	84 632,73
смт Гримайлів	97,47	-403 895,43	108,4	77 157,24
смт Залізці	97,84	740 138,12	92,18	-323 061,95
с. Більче-Золоте	93,48	-1 151 471,31	98,18	-50 960,45
с. Борсуки	96,41	-835 430,15	106,9	241 089,06
с. Великі Дедеркали	98,92	-231 302,41	89,87	-248 461,36
с. Коцюбинці	92,64	-849 478,11	89,73	-286 282,05
с. Трибухівці	96,24	-767 647,54	104,1	198 242,01
с. Чернихівці	86,73	-1 674 625,64	91,27	-180 052,18
Всього	96,19	-56 232 684,57	97,54	-15 196 865,70

Джерело: складено автором за даними ГУ Державної казначейської служби України у Тернопільській області [4]

ОТГ смт Залізці, ОТГ смт Гусятин, що створює умови для їхнього розвитку. Проте в ОТГ с. Білобожниця, ОТГ с. Озеряни та ОТГ смт Скала-Подільська визначені тенденції вказують на неефективність планування показників видатків бюджетів цих громад.

Оскільки виявлені тенденції у видатках загального та спеціального фондів бюджетів ОТГ характеризуються невиконанням, тобто мають інший характер, ніж тенденції, виявлені у доходах їхніх бюджетів за цими фондами, а саме перевиконання в усіх бюджетах громад, доцільно проаналізувати структуру видатків бюджетів ОТГ та підтвердити наявність структурних відмінностей у них.

Отже, проаналізуємо наявні структурні відмінності видатків бюджетів ОТГ Тернопільської області у 2017 р. (за даними ГУ Державної казначейської служби України у Тернопільській області) за їхньою функціональною класифікацією.

1) Видатки на освіту за загальним фондом бюджетів становлять від 11% до 68%, а за спеціальним фондом – від 5% до 95% (різниця дорівнює 90 процентним пунктам), що свідчить про дуже значну варіацію часток видатків на освіту у структурі видатків бюджетів ОТГ Тернопільської області та наявність суттєвих структурних відмінностей між їхніми бюджетами за цією видатковою статтею у спеціальному фонді бюджетів громад.

2) Видатки на охорону здоров'я у структурі видатків загального фонду бюджетів становлять від 0% до 23%, а за спеціальним фондом їхня питома вага коливається від 0,01% до 16%, що вказує на незначну варіацію часток видатків на охорону здоров'я у структурі видатків бюджетів ОТГ Тернопільської області та ілюструє наявність несуттєвих структурних відмінностей між їхніми бюджетами за видатками на охорону здоров'я.

3) Видатки на культуру і мистецтво у видатках загального фонду бюджетів формують частку від 3% до 13%, а спеціального фонду – від 0% до 26%, що свідчить про велику варіацію їхніх часток у структурі видатків бюджетів ОТГ Тернопільської області, а також підтверджує наявність суттєвих структурних відмінностей між їхніми бюджетами за цим видом видатків.

4) Видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення мають у структурі видатків загального фонду бюджетів найменшу питому вагу, а саме від 0% до 7%, а у структурі видатків спеціального фонду – від 0% до 5%, що вказує на незначну варіацію їхніх часток та незначні несуттєві структурні відмінності між бюджетами ОТГ за цією видатковою статтею.

5) Видатки на фізичну культуру і спорт формують найменшу частку у видатках загального фонду бюджетів, а саме від 0% до 1%, а у видатках спеціального фонду – від 0% до 1%, що свідчить про відсутність як варіації їхніх часток у структурі видатків ОТГ Тернопільської області, так і значимих структурних відмінностей між їхніми бюджетами за цією статтею видатків.

6) Видатки на житлово-комунальне господарство у видатках загального фонду бюджетів становлять також одну з найменших часток, а саме від 1% до 8%, а за спеціальним фондом – від 0% до 58%, що вказує на наявність варіації їхніх часток у структурі видатків бюджетів ОТГ Тернопільської області, зокрема за спеціальним фондом ця варіація є критичною та підтверджує наявність значних відмінностей між їхніми бюджетами щодо видатків на житлово-комунальне господарство.

7) Частка видатків на державне управління у структурі видатків загального фонду бюджетів ОТГ становить від 7% до 25%, а у структурі спеціального фонду – від 0% до 15%,

що підтверджує наявність значимої варіації їхніх часток у структурі видатків бюджетів ОТГ Тернопільської області та певних структурних відмінностей між видатками їхніх бюджетів за цією статтею, зокрема за загальним фондом.

Висновки. Оцінюючи виконання доходів бюджетів ОТГ Тернопільської області у 2017 р., можемо констатувати їхнє перевиконання за загальним та спеціальним фондами, що свідчить про недосконалість бюджетного планування й умисне заниження планових показників (така практика застосовується з огляду на вітчизняні реалії). При цьому встановлено, що на стан виконання бюджетів ОТГ за доходами впливають структурні відмінності за статтями доходів загального та спеціального фондів цих бюджетів. Окрім того, визначено, що немає загальної тенденції до перевищення планових показників за доходами загального та спеціального фондів за однаковими статтями для всіх ОТГ Тернопільської області, що дало б змогу однозначно оцінити структуру доходів бюджетів громад та ідентифікувати найбільш перспективні джерела їхнього формування, які можуть бути основою фінансової спроможності ОТГ.

За результатами проведеного емпіричного аналізу структури видатків бюджетів ОТГ Тернопільської області за функціональною класифікацією можна стверджувати, що вона характеризується структурними відмінностями за загальним та спеціальним фондами в усіх громадах. Ці структурні відмінності виявляються через різний характер варіації часток видаткових статей, які необхідно ідентифікувати та виміряти задля отримання конкретних оцінок структури бюджетів ОТГ, що в подальшому можна використовувати для оцінювання їхньої фінансової спроможності та розроблення практичних рекомендацій щодо забезпечення розвитку фінансів цих громад.

Список використаних джерел:

1. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні: актуальні проблеми, ризики та перспективи адміністративно-фінансової децентралізації / наук. ред. В. Кравців. Серія «Проблеми регіонального розвитку». Львів : НАН України, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», 2017. 120 с.
2. Білуха М. Методологія наукових досліджень : підручник. Київ : АБУ, 2002. 480 с.
3. Pask G. The meaning of cybernetics in the behavioral sciences. *Progress of Cybernetics* / ed. J. Rose. London : Gordon and Breach [A collection of essays reviewing the notion of goal-directed behavior], 1969. P. 15–44.
4. Звіт ГУ Державної казначейської служби України у Тернопільській області. URL: <http://www.treasury.gov.ua/reg/control/ter/uk/index> (дата звернення: 20.11.2018).

ОЦЕНИВАНИЕ СТРУКТУРЫ БЮДЖЕТОВ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН: ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕАЛИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

Аннотация. В статье проанализирована структура бюджетов объединенных территориальных общин по доходам и расходам, разработан практический инструментарий оценивания структуры бюджетов ОТО для возможности их сравнения с целью группировки таких общин по критериям сходства структуры бюджетов. С учетом эмпирических данных анализ проведен с использованием показателей бюджетов ОТО Тернопольской области с использованием флагманских позиций региона по количеству сформированных и финансово состоятельных ОТО в Украине. Установлено, что на состояние исполнения бюджетов ОТО по доходам и расходам влияют структурные различия по их статьям в разрезе общего и специального фондов этих бюджетов. Выявлено, что структурные различия проявляются через разный характер вариации долей доходных и расходных статей, которые необходимо идентифицировать и измерять с целью получения конкретных оценок структуры бюджетов ОТО, что в дальнейшем можно использовать для оценивания их финансовой состоятельности и разработки практических рекомендаций по обеспечению развития финансов этих общин.

Ключевые слова: финансы объединенных территориальных общин, доходы бюджета ОТО, расходы бюджета ОТО, межбюджетные трансферты, финансовая состоятельность ОТО.

EVALUATION OF THE STRUCTURE OF BUDGETS OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES: DOMESTIC REALITIES IN FINANCIAL DECENTRALIZATION CONDITIONS

Summary. Reforming local self-government and territorial organization of the government leads to important changes in approaches and methods for evaluating and justifying the prospects for the development of UTC finances, the deciding element of which is the local budget of the communities. The budget of a territorial community in modern conditions is the only tool for the fulfillment of the powers of local self-government bodies, and with the advent of UTC it is an indicator of their financial and self-sufficiency. The structure of the budgets of the united territorial communities (UTC) for the income and expenditures has been analyzed; practical tools for estimating the structure of the UTC budgets have been developed for the possibility of comparison with the purpose of grouping such communities according to the criteria of similarity of the structure of budgets. Based on empirical data, the analysis was carried out using indicators of budgets of the UTCs of the Ternopol region, taking into account the flagship position of the region regarding the number of well-established and financially capable UTCs in Ukraine. It was established that the state of budget execution of UTCs on incomes and expenditures is influenced by structural differences in their articles in the context of general and special funds of these budgets. It is found that structural differences are manifested through the different nature of the variation of the shares of income and expense items that need to be identified and measured in order to obtain specific estimates of the structure of the UTC budgets that can subsequently be used to assess their financial capacity and develop practical recommendations for the development of finances of these communities. Assessing the implementation of the budget revenues of the UTCs of the Ternopol region in 2017, one can state that they are over fulfilled by general and special funds, which testifies to the imperfection of budget planning and intentional understatement of planned indicators (this practice is applicable, taking into account domestic realities). It is established that the state of budget execution of UTCs on income is influenced by structural differences in the items of income of general and special funds of these budgets. In addition, it has been determined that there is no general tendency to exceed the planned indicators for general and special fund revenues for the same articles for all UTCs of the Ternopol region, which would enable unambiguously to estimate the structure of revenues of community budgets and identify the most promising sources of their formation, which may be the basis financial capability of UTC. According to the results of the empirical analysis of the structure of expenditures of the UTC budgets of the Ternopol region according to the functional classification, it can be argued that it is characterized by structural differences in general and special funds in all communities. These structural differences are manifested through the different nature of the variation in the share of expenditure items that need to be identified and measured in order to obtain specific estimates of the structure of the UTC budgets, which can be used later to assess their financial capacity and develop practical recommendations for the development of finances of these communities.

Key words: finances of united territorial communities, budget revenues of UTC, expenditures of budget of UTC, intergovernmental transfers, financial capability of UTC.

УДК 633.5;631.15.33

Тагієва Л. И.
диссертант
Центра Аграрных Исследований,
Баку, Азербайджан

Tagiyeva Leila
PhD Student,
Center for Agrarian Studies,
Baku, Azerbaijan

РОЛЬ ХЛОПКОВОДСТВА В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Хлопководческий комплекс играет важную роль в процессе социально-экономического развития и имеет большое значение для экономики страны, превалируя по показателю влияния на успешное развитие. Изделия из хлопка (волокна и т. д.), прошедшие обработку на заводах, являются очень важным сырьем для легкой и пищевой промышленности. Целью статьи является обоснование роли хлопководства в народном хозяйстве. Для достижения цели были определены такие задачи, как оценивание текущего состояния хлопководческой отрасли, разработка предложений по увеличению экономической эффективности хлопководческого комплекса. В статье обоснована идея о том, что развитие хлопководческого комплекса является важной областью экономики страны, в том числе аграрной экономики, а также даны рекомендации по превращению ее в ключевую область для основных производителей сырья с акцентом на ускорении аграрных реформ в развитии хлопководческого комплекса. Отмечается, что важными преимуществами развития хлопководческого комплекса являются диверсификация производства и развитие смежных отраслей, в частности электроэнергетической и теплоэнергетической промышленности, промышленного и сельскохозяйственного строительства, агрохимической промышленности, промышленности строительных материалов. С другой стороны, такое сопряженное развитие отрасли стимулирует развитие инфраструктуры рынка и его отдельных элементов.

Ключевые слова: хлопководческая промышленность, производство, развитие, экономическое значение, промышленность, доход, производительность.

Вступление и постановка проблемы. Хлопководческий комплекс играет важную роль в процессе социально-экономического развития и имеет большое значение для экономики страны, превалируя по показателю влияния на успешное развитие. Изделия из хлопка (волокна и т. д.), прошедшие обработку на заводах, являются очень важным сырьем для легкой и пищевой промышленности. Изделия, полученные из хлопка, также используются в тяжелой промышленности.

Производство хлопкового волокна определяет развитие производственного и сервисного секторов и стимулирует открытие многих рабочих мест в стране, снижает зависимость от импорта товаров легкой промышленности, которые после продуктов питания являются наиболее потребляемыми. Продукция, производимая в легкой промышленности, по своим потребительским характеристикам считается ведущей продукцией. Хлопок является стратегической отраслью сельского хозяйства и незаменимым сырьем для национальной текстильной промышленности, а также ценным экспортным продуктом. С этой точки зрения развитие легкой промышленности в стране на основе инновационных технологий означает в то же время увеличение количества новых экспортных товаров. Иными словами, развитие хлопководства обуславливает развитие легкой промышленности. Легкая промышленность является ключевой отраслью экономики многих стран, таких как Китай, Турция, Индия, Мексика. Основным фактором развития легкой промышленности в этих странах является развитие хлопководства.

Еще одним важным преимуществом является диверсификация производства, а также развитие таких смежных отраслей:

- электроэнергетическая и теплоэнергетическая промышленность; промышленное и сельскохозяйственное строительство; тракторы и сельхозтехника, мелиорация, оросительные системы и дорожное строительство; вязальные машины и металлообработка; агрохимическая промышленность; промышленность строительных материалов и т. д.;

- промышленные отрасли площадки по переработке хлопка и хлопковой продукции; поставка и хранение; первичная переработка хлопкового сырья; текстильная, швейная, пищевая и химическая промышленность; промышленность строительных материалов; трикотажная и масложировая промышленность; другие отрасли промышленности и производства.

С другой стороны, такое сопряженное развитие отрасли стимулирует развитие инфраструктуры рынка и его отдельных элементов.

В то же время экспорт хлопковой продукции играет важную роль в укреплении валютных резервов страны. Именно с этой точки зрения Указом Президента Азербайджанской Республики от 13 июля 2017 года была принята Государственная программа по развитию хлопководства в Азербайджанской Республике на 2017–2022 годы. Целью Государственной программы является удовлетворение спроса на продукцию хлопководства в стране, поддержка хлопководческой промышленности в стране, улучшение сырьевого обеспечения хлопкоперерабатывающих предприятий, развитие перерабатывающей промышленности, увеличение экспорта хлопковой продукции, усиление государственной поддержки хлопководства, стимулирование развития этого сектора для повышения уровня занятости населения в сельской местности [1].

Вышеперечисленные факторы определяют актуальность темы, подтверждают ее практическое значение и научную ценность.

Анализ последних исследований и публикаций.

Отдельные направления проблемы, возникающей в хлопковой отрасли, исследуются в научных трудах ученых республики. Так, анализы в области вопросов развития хлопководства проводили С.В. Салахов, Н.А. Асланов, Н.В. Сафаров, Н.М. Сеидалиев, В.Х. Аббасов, Х.А. Халилов, И.Х. Алыев, И.Х. Ибрагимов, Р.А. Балаев и другие ученые. Теоретические аспекты особенностей хлопководческой отрасли нашли свое отражение в трудах зарубежных ученых, а именно в работах В.А. Вахидовой, Х.Г. Гафуровой, Х.В. Умаровой, А.Г. Гичунца, Л.Н. Фоминченкова, В.В. Алексеевой, А.В. Митрофановой, Р.Р. Умировой, У.Р. Раджаповой. Однако в исследованиях этих ученых не нашли своего достаточного отражения вопросы специализации хлопководства, эффективного использования зон биоклимата, выдачи сертификата качества и совершенствования ценовой системы. Не разработана система управления в секторе хлопководческого комплекса. Эти и некоторые другие внутренние и внешние вопросы, которые зависят от многих факторов, обеспечивающих эффективную работу хлопководческого комплекса в республике и ее регионах, не привлекли внимание исследователей, изучающих эту сферу.

Целью работы является обоснование роли хлопководства в народном хозяйстве. Для достижения этой цели были определены такие задачи, как оценивание текущего состояния хлопководческой отрасли, разработка предложений по увеличению экономической эффективности хлопководческого комплекса.

Результаты исследования. Забота государства о развитии сельского хозяйства возрастает год от года. Аграрную политику, основы которой были заложены Общенациональным лидером Гейдаром Алиевым, успешно продолжает Президент Ильхам Алиев. Проведенные аграрные реформы, существенное усиление государственной поддержки и определение стратегических целей в соответствии с новыми вызовами привели к значительным количественным и качественным изменениям в сельском хозяйстве, а также к росту доверия к этой сфере и повышению активности.

Хлопководство – это трудоемкая область. Одновременно в связи с ее развитием создаются десятки тысяч новых рабочих мест. В целом количество людей, занимающихся хлопководством в последние годы в стране, составляет около 200 000. Подавляющее большинство этих людей не работали, но сегодня они обеспечены работой. Конечно, это очень серьезная социальная сфера, особенно в плане ликвидации безработицы в регионах. Сегодня среди достижений в развитии хлопководства для нас на первом плане стоит именно социальный фактор. Создание рабочих мест – это наша главная задача, и наше государство добилось успеха в этой области.

В то же время хлопок является очень прибыльной областью и приносит хороший доход, продается на биржах, поэтому потребности в поисках рынков для экспорта нет. Хлопок дает мощный толчок развитию перерабатывающей промышленности. Действующие хлопкоочистительные заводы обеспечивают людей работой.

Казахстанские ученые-экономисты А.А. Алимбаев и А.А. Таубаев считают, что основным направлением повышения экономической эффективности хлопковой отрасли в Казахстане является интеграция всех смежных отраслей на основе более глубокой специализации в области производства хлопководческой продукции. Для этих целей «целесообразным является образование хлопково-текстильного кластера, представляющего пространственно-организационную форму взаимодействия независимых

специализированных производств и взаимодополняющих предприятий, организаций, направленную на создание конкурентоспособной хлопковой продукции высокой степени добавленной стоимости» [2, с. 11–13].

Развитие хлопководства как одной из традиционных отраслей растениеводства станет мощным комплексным толчком экономики. В Азербайджане накоплен большой опыт производства хлопка.

Использование современных технологий при уборке хлопка имеет очень большое значение. Экология очень малого количества стран мира благоприятна для выращивания хлопка. Вот почему немногие страны занимаются производством хлопка.

В 1939 году был создан Международный Консультативный Комитет по Хлопку (сокр. МККХ, International Cotton Advisory Committee, ICAC). В него входят страны-экспортеры и страны-импортеры хлопка. Целью создания Комитета является регулирование производства и торговли хлопком и текстильной продукцией из хлопка на мировых рынках.

В настоящее время членами этой организации являются 43 страны, которые являются основными производителями и потребителями хлопка и хлопковой промышленности. Однако основной производитель – Китай – не является членом этой организации. Присоединение других крупных производителей и потребителей к этой организации позволяет контролировать более 65% мирового рынка хлопка и продукции из него. При этом МККХ определяет качественные параметры хлопка, называемые английскими параметрами, такие как длина, толщина, цвет, влажность, прочность и другие волоконные параметры, в зависимости от которых определяется цена на мировом рынке.

При анализе данных Международного Консультативного Комитета по Хлопку за восьмилетний период (2007–2014 годы) выясняется, что в мире хлопком засеяно около 33,5 млн. га. Страной с крупнейшей в мире посевной площадью хлопчатника в 11 миллионов гектаров является Индия. Далее следуют Китай, США, Пакистан, Узбекистан, Бразилия, Буркина-Фасо и Туркменистан. Турция занимает 9 место в этом списке. Развитие производства хлопкового волокна в мире приведено на рис. 1.

Что касается вопроса о том, что нужно сделать, чтобы улучшить хлопководство, то, по мнению экспертов, в первую очередь необходимо повысить производительность,

улучшить качество, перерабатывать часть продукта внутри страны и использовать ее в легкой промышленности (производство тканей и т. д.). «Для этого нужны капитал и финансовые ресурсы. Нужно готовить кадры, отвечающие современным требованиям, способные управлять промышленным предприятием. В этой области не принята государственная программа. После принятия в 2010 году Закона о хлопководческой промышленности хлопок был практически исключен. Это произошло потому, что приоритет отдавался перерабатывающим предприятиям, а не фермерам, занимающимся производством» [3].

Наиболее существенным фактором в формировании цен на хлопок на внешнем рынке является объем производства в странах, которые являются мировыми производителями хлопка (Китай, Индия, США). Помимо его самого, важную роль в формировании цен на хлопок играет объем производства в текстильной промышленности шерсти, синтетических нитей, других волокон, а также цены на них.

Следует отметить, что для развития хлопководства в Азербайджане, выхода на мировую арену и участия в мировых экономических отношениях в первую очередь следует оценить развитие хлопководства с точки зрения глобальной эффективности. Это особенно важно в плане обеспечения конкурентоспособности производства хлопка в республике на мировом хлопковом рынке. Изучение направлений развития хлопководства в других странах наряду с другими проблемами будет способствовать дальнейшему повышению эффективности отрасли с использованием передовых методов. С этой точки зрения оценивание уровня производства хлопка в республике поможет увеличить производство хлопка и определить рентабельность для разработки внешнеторговой стратегии хлопковой продукции. Хлопок как продукция с высоким уровнем товарности рентабелен [4, с. 313].

Научная новизна статьи заключается в том, что обоснованы теоретико-методологические подходы к проблеме повышения экономической эффективности и конкурентоспособности хлопководческого комплекса в новых экономических условиях.

Выводы. Исходя из принципов рыночной экономики, можем сделать вывод о том, что развитие хлопководческого комплекса, имеющего решающее значение для экономики страны в современных экономических условиях,

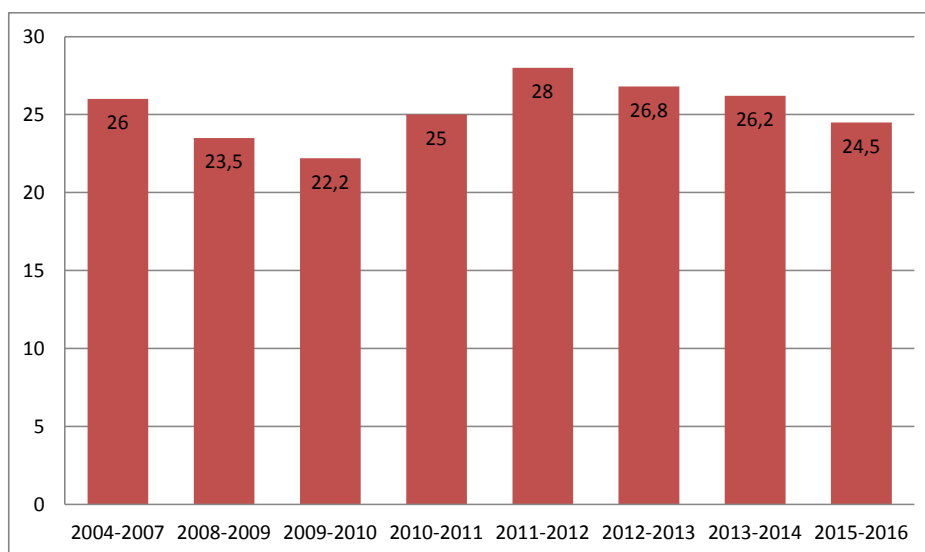


Рис. 1. Производство хлопкового волокна в мире

Таблиця 1

Страны-экспортеры хлопкового волокна и хлопчатобумажной пряжи из Азербайджана, т

Страна	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
<i>Хлопковое волокно</i>					
Турция	3 685,2	328,8	4 053,6	4 611,8	21 856,3
Российская Федерация	–	–	583,3	445,6	168,6
Исламская Республика Иран	288,0	–	–	17,7	–
Грузия	–	–	–	8,3	–
Всего	3 973,2	328,8	4 636,9	5 083,4	22 024,9
<i>Хлопчатобумажная пряжа</i>					
Турция	2 769,9	4 533,0	5 996,0	6 533,3	4 397,6
Российская Федерация	8 611,4	2 246,7	2 223,3	2 523,4	2 314,5
Украина	240,8	104,2	186,7	228,8	271,5
Исламская Республика Иран	188,3	20,0	–	–	39,5
Грузия	–	5,0	–	–	5,5
Беларусь	72,0	–	72,0	72,0	72,0
Португалия	90,4	–	–	–	–
Польша	20,0	–	–	–	–
Бельгия	17,8	–	–	–	–
Германия	15,9	–	–	–	–
Другие страны	–	–	25,1	5,0	–
Всего	11 954,5	6 908,9	8 431,1	9 362,5	7 028,6

Источник: составлено на основе данных источника [6]

Таблиця 2

Себестоимость производства, затраты труда, средняя цена реализации, уровень рентабельности 1 центнера хлопка-сырца на сельскохозяйственных предприятиях и в индивидуальных предпринимательских хозяйствах

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
<i>На сельскохозяйственных предприятиях</i>					
Себестоимость 1 центнера, манаты	51,51	69,05	36,96	43,82	51,17
Затраты труда на 1 центнер, человеко-часы	61,9	61,8	61,8	61,2	59,2
Цена реализации 1 центнера, манаты	40,27	43,36	41,82	52,05	50,87
Рентабельность реализации продукции, %	– 43,6	10,6	7,3	–	–
<i>В индивидуальных предпринимательских хозяйствах</i>					
Себестоимость 1 центнера, манаты	24,18	24,32	38,96	30,78	34,84
Затраты труда на 1 центнер, человеко-часы	59,7	58,6	58,7	58,3	57,5
Цена реализации 1 центнера, манаты	41,0	40,11	41,06	49,63	50,13
Рентабельность реализации продукции, %	62,7	65,9	5,6	67,4	31,0

Источник: составлено на основе данных источника [6]

может дать мощный импульс развитию сырьевого производства и отраслей промышленности. Это проявляется и в опыте развитых стран. С этой точки зрения для национальных экономических интересов страны важно стимулировать развитие хлопководческого комплекса и повысить его конкурентоспособность. Содействие развитию

хлопководческого комплекса может стать ключевой основой для развития других структурных комплексов национальной экономики. Мы считаем, что будущее развитие и конкурентоспособность хлопководческой отрасли по цепочке создания стоимости определяет модель, которая способствует экономическому развитию страны.

Список использованных источников:

1. Государственная программа развития хлопковой промышленности в Азербайджанской Республике на 2017–2022 годы : Указ Президента Азербайджанской Республики от 13 июля 2017 года.
2. Алимбаев А.А., Таубаев А.А. Усиление роли кластеров в инновационно-технологическом развитии региона. *Проблемы обеспечения конкурентоспособности экономики Казахстана* : материалы международной научно-практической конференции. Кокшетау, 2005. С. 11–13.
3. Sputnik Azerbaican. URL: <https://sputnik.az/economy/20160413/404639693>
4. Мамедов А.И. Экономика сельского хозяйства. Баку : Маариф, 1992. 372 с.
5. МККХ. Экономика. URL: <https://studref.com/391049/ekonomika>
6. Государственный комитет статистики Азербайджана. URL: <https://stat.gov.az>

РОЛЬ БАВОВНИЦТВА В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Бавовницький комплекс відіграє важливу роль в процесі соціально-економічного розвитку й має велике значення для економіки країни, маючи перевагу за показником впливу на успішний розвиток. Вироби з бавовни (волокна тощо), що пройшли оброблення на заводах, є дуже важливою сировиною для легкої та харчової промисловості. Метою статті є обґрунтування ролі бавовництва в народному господарстві. Для досягнення мети були визначені такі задачі, як оцінювання поточного стану бавовницької галузі, розроблення пропозицій щодо збільшення економічної ефективності бавовняного комплексу. У статті обґрунтована ідея про те, що розвиток бавовняного комплексу є важливою галуззю економіки країни, зокрема аграрної економіки, а також надано рекомендації щодо перетворення її на ключову галузь для основних виробників сировини з акцентом на прискоренні аграрних реформ в розвитку бавовняного комплексу. Відзначається, що важливими перевагами розвитку бавовняного комплексу є диверсифікація виробництва та розвиток суміжних галузей, зокрема електроенергетичної та теплоенергетичної промисловості, промислового та сільськогосподарського будівництва, агрохімічної промисловості, промисловості будівельних матеріалів. З іншого боку, такий поєднаний розвиток галузі стимулює розвиток інфраструктури ринку та його окремих елементів.

Ключові слова: бавовницьких промисловість, виробництво, розвиток, економічне значення, промисловість, дохід, продуктивність.

THE ROLE OF COTTON GROWING IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Summary. The cotton-growing complex plays an important role in the process of socio-economic development and is important for the country's economy, prevailing in terms of its impact on successful development. Cotton products (fibers, etc.) that have been processed in factories are very important raw materials for the light and food industries. The purpose of the article is to justify the role of cotton-growing in the national economy. To achieve this goal, the following tasks were identified: assessment of the current state of the cotton industry; development of proposals to increase the economic efficiency of the cotton-growing complex. The article substantiates the idea that the development of the cotton-growing complex is an important area of the country's economy, including the agrarian economy, and gives recommendations on making it a key area for the main producers of raw materials with an emphasis on speeding up agrarian reforms in the development of the cotton-growing complex. It is noted that an important advantage of the development of the cotton-growing complex is the diversification of production and the development of related industries, such as the electric power and thermal power industries, industrial and agricultural construction, the agrochemical industry, the building materials industry, etc. On the other hand, such a coupled development of the industry stimulates the development of the market infrastructure and its individual elements. It is noted that the production of cotton fiber determines the development of the production and service sectors and stimulates the opening of many jobs in the country, reduces dependence on imports of light industry goods, which, after food, are the most consumed. Cotton is a strategic branch of agriculture and an indispensable raw material for the national textile industry, as well as a valuable export product. From this point of view, the development of light industry in the country on the basis of innovative technologies means at the same time an increase in the number of new export goods. The scientific novelty of the article lies in the fact that theoretical and methodological approaches to the problem of improving the economic efficiency and competitiveness of the cotton-growing complex in new economic conditions are substantiated.

Key words: cotton growing industry, production, economic value, industry, income, productivity.

УДК 659.123:338:711.3-043.86(477.44)

Томашук І. В.

*асистент кафедри аналізу та статистики
Вінницького національного аграрного університету*

Tomashuk Inna

*Assistant Professor, Department of Analysis and Statistics
Vinnytsia National Agrarian University*

БРЕНДИНГОВІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ВІННИЦЬКОГО РЕГІОНУ

Анотація. У статті досліджено проблеми брендингу сільських територій Вінницького регіону. Зазначено, що брендинг в Україні як професійна маркетингова діяльність тільки починає розвиватися. Управління брендом сільських територій розглядається як управління суспільною інституціоналізацією розвитку місцевої економіки сільських громад. Стверджується, що бренд, будучи нематеріальним інституційним активом, є важливою особливістю сільської громади, системою ідентичності та сукупними очікуваннями й враженнями цільової аудиторії від цілісного іміджу бренду. Територіальне брендування розглядається як спосіб капіталізації бренду шляхом створення доданої вартості та вартості за рахунок використання спеціальних інституційних активів територій. Запропонований брендинговий варіант Вінницького регіону як проект управління передбачає такі чотири етапи формування та його реалізації, як формування ідеології бренду й брендингу сільських територій; брендинг сільських територій від можливих альтернатив; розроблення стратегій брендингового проекту в рамках функцій управління брендом; реалізація брендингу сільських територій.

Ключові слова: брендинг, розвиток, брендингові ідеї, брендингові стратегії, сільські території, територіальний брендинг.

Вступ та постановка проблеми. Значення сільських територій у соціально-економічному житті України визначено їх виключною роллю у формуванні належного рівня продовольчої безпеки, підвищенні експортного потенціалу та добробуту суспільства. Сьогодні збалансований розвиток сільських територій є пріоритетом державної аграрної політики, спрямованої на поліпшення якості життя населення, підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, розвиток багатофункціональної сільської економіки, збереження навколишнього середовища тощо. Нині сільські території розглядаються як окремий соціально-економічний об'єкт, стан якого значною мірою не залежить від рівня сільськогосподарського виробництва. Це вимагає пошуку та обґрунтування нових можливостей розвитку сільських територій, які сприятимуть реалізації наявного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми українського села останнім часом активно вивчаються фахівцями аграрної економіки, державного управління, соціології, місцевого самоврядування тощо. На думку експертів, територіальний та регіональний брендинг є новим явищем для України. Останніми роками в Україні почалися наукові дослідження з вивчення перспектив розвитку сільських територій із залученням брендингу. Дослідження впливу брендингу на економічний розвиток сільських територій викладено в працях І. Важеніна, І. Гладунова, В. Глухої, І. Гончарук, Ю. Губені, Ю. Інковської, Н. Карачіної, Т. Вакар, В. Кобелева, М. Рижова, І. Кравців, О. Мороза, В. Семцова, І. Павлової, О. Павлова, В. Бондаренка та інших науковців.

Відзначаючи цінність робіт названих дослідників та сучасних наукових розробок для теорії та практики брендингу, зазначаємо, що певні аспекти проблеми потребують подальшого дослідження. Це стосується вдосконалення теоретичної та методологічної інтерпретації брендингу щодо визначення його місця у формуванні конкурентних переваг сільських територій, розроблення методологічного підходу до його ідентифікації, побудови структурної й логічної моделі брендингу сільських територій тощо.

Брендинг є важливим та досі не задіяним соціально орієнтованим джерелом розвитку сільських територій, ефективним та дієвим інструментом їх позиціонування. Як засіб підвищення конкурентоспроможності сільського господарства брендинг сприяє активізації спільних дій сільської громади, що дає змогу додатково отримувати вигоди за рахунок участі у прийнятті рішень щодо формування сприятливого бізнес-середовища та економічного зростання регіону, тому обґрунтування брендингових можливостей для розвитку села стає принципово новим та актуальним.

Метою роботи є характеристика концепції брендингу, опис передумов формування брендингових принципів розвитку сільських територій, зазначення компонентів брендингу Вінницького регіону.

Результати дослідження. Брендинг в Україні як професійна маркетингова діяльність тільки починає розвиватися. Також немає повного розуміння того факту, що формування нового бренду є довгостроковою інвестицією. Сьогодні перспективи розвитку сільських територій визначаються з урахуванням та інтерпретацією неекономічних факторів шляхом трансформації інституційних активів (унікальних територіальних особливостей місцевих громад) на ринку. Зазначене потребує формування ідеології розвитку сільських територій, яка налаштує пріоритети досягнення ринкової конкурентоспроможності та патріотичних мотивів. Управління брендом сільських територій розглядається як регулювання суспільною інституціона-

лізацією розвитку місцевої економіки сільських громад. Координація управління змінами здійснюється задля досягнення такого інституційного середовища, яке забезпечить баланс соціально-економічних функцій в умовах належної ефективності та конкурентоспроможності.

Якими ж є особливості брендингових основ Вінницького регіону? Вінницька область була утворена 27 лютого 1932 року. Територія становить 26,5 тис. км², що складає 4,4% площі України.

Кількість населення становить 1,61 млн. осіб (3,75% населення країни), зокрема міське населення складає 50,6%, а сільське – 49,4%. Чисельність наявного населення Вінницької області, згідно з оцінкою на 1 березня 2019 року, становила 1 557,2 тис. осіб. За січень-лютий 2019 року чисельність населення зменшилась на 3 182 особи. Зменшення чисельності населення області відбулось як за рахунок природного скорочення (2 766 осіб), так і за рахунок міграційного скорочення населення (416 осіб). Обсяг природного скорочення населення порівняно із січнем-лютим 2018 року збільшився на 562 особи [11; 14].

Вінницька область розташована в лісостеповій зоні на Волино-Подільській височині. Згідно з даними Державного агентства земельних ресурсів України показник сільськогосподарського освоєння території дорівнює понад 76% і становить 2 тис. км², з яких майже 50% складають чорноземи. За розмірами сільськогосподарських угідь область посідає серед регіонів України 9 місце. Загальна площа лісів та лісовкритих площ становить 379,4 тис. га.

На території області протікає близько 3,6 тис. річок і струмків загальною довжиною 11,8 тис. км, зокрема 230 річок завдовжки понад 10 км. Вони належать до басейнів Південного Бугу, Дністра та Дніпра. На річках створено 74 водосховища та понад 4 тисячі ставків, сумарна площа яких становить близько 32 тис. га [14].

Вінниччина – це край з багатою мінерально-сировинною базою. На її території налічуються 445 родовищ і 22 об'єкти обліку (всього 467 з урахуванням комплексності) з 18 видами різноманітних корисних копалин, десятками родовищами торфу, а також унікальними покладами граніту, каоліну, гранату та флюориту.

Розроблені та діють цілющі джерела мінеральної води, зокрема з високим вмістом радону в м. Хмільнику. Крім того, розвідано 21 джерело столової води. Виявлено мінеральні води типу «Миргородська».

Вінницька область має великі поклади первинних каолінів, що складають 44% загальних по Україні. Глухівський гірничо-збагачувальний комбінат виробляє майже третину каоліну в державі та експортує його в 12 країн світу.

Збагачення відходів каоліну, а саме кварцового піску, дає змогу використовувати його у будівництві, створенні скла, карбїду кремнію та тонкої кераміки, для очищення води, а також в інших галузях промисловості. Область досліджує єдине поле гранатів в Європі. Бахтинське родовище флюоритів (польовий шпат), яке є одним з найпотужніших родовищ у Європі, має великі перспективи. Також в регіоні досліджено 9 родовищ кам'яного облицювання, з яких 5 розробляються. Унікальні декоративні властивості Вінницьких гранітів дають змогу виготовляти з них облицювальні плити, підвіконня, пам'ятники тощо [14].

Сировинний потенціал будівельної продукції представлений в регіоні бутової кам'яної сировини, тирси, карбонатних порід для виробництва місцевих в'язучих матеріалів, сировини для грубої кераміки, піску, окремих відкладень облицювального каменю, глинистих суглинків.

Через територію області функціонують 3 магістральних газопроводи, а саме Уренгой – Помари – Ужгород,

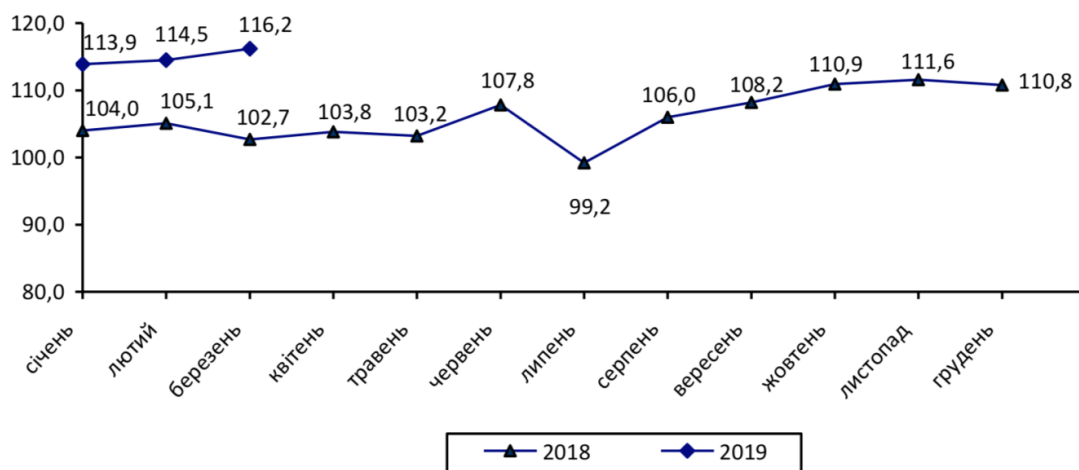


Рис. 1. Індекси сільськогосподарської продукції Вінницького регіону (% до відповідного періоду попереднього року з наростаючим підсумком)

Джерело: сформовано на основі джерела [11]

Союз, Дашава – Київ, які експлуатуються 9 300 км газорозподільних мереж, а також нафтопровід Одеса – Броди.

В області діють 500 великих і середніх промислових підприємств, обсяг виробництва яких переважно розподіляється в таких секторах, як продовольство (57,4%), електроенергія (22,5%), машинобудування та металообробка (2,9%), хімічна промисловість (4,9%). Вони створили сприятливі умови для розвитку економіки регіону [14].

Завдяки своєму географічному розташуванню Вінницька область має всі передумови для забезпечення динамічного розвитку матеріального виробництва, підвищення добробуту кожного громадянина, вирівнювання диспропорцій у соціально-економічному розвитку міст і районів, комплексного розвитку населених пунктів через раціональне та ефективне використання природних ресурсів, наукового та виробничого потенціалу. Всі ці характеристики можуть послужити основою брендингової політики Вінницького регіону.

Вінниччина є аграрним регіоном, на рис. 1 зображено індекси сільськогосподарської продукції області за 2018–2019 роки, що дає можливість розвивати брендингові складові з урахуванням аграрного виробництва.

Існує багато тлумачень брендингу. Інтерпретуючи визначення в літературі, розуміємо брендинг як процес управління (створення, захист, просування, розвиток тощо) за допомогою бренду, який базується на інтегрованому, скоординованому впливі на споживача. Незважаючи на різні інтерпретації, пов'язуємо брендові та торгові марки як синоніми. Також поділяємо бачення окремих вчених, які виступають проти «дріб-

ноутилітарного» використання терміна «бренд», пропонуючи як альтернативу теорію 4D-брендингу. Відповідно до останнього окрема стратегія передбачає формулювання чотирьох основних вимірів бренду, що визначають його сутність, таку ж кількість ключових компонентів, які визначають структуру та ринкові позиції бренду, а саме функціональний, соціальний, духовний, ментальний [1; 2].

Актуальність та перспективи брендингу загалом та брендингу територій зокрема можна уточнити через такі основні тенденції (іноді суперечливі) сучасного бізнесу, які відзначаються в роботах багатьох вчених (рис. 2).



Рис. 2. Основні тенденції сучасного бізнесу, які впливають на перспективи брендингу сільських територій

Джерело: сформовано за результатами дослідження

Основні завдання маркетингу сільських територій

Суб'єкти маркетингу сільських територій	Об'єкти маркетингу сільських територій		
	Сільські території регіону	Сільські території субрегіону	Сільські територіальні громади
Регіональні органи державної влади	Брендинг та стратегування	Розвиток системи маркетингових комунікацій	
Органи місцевого самоврядування	Інформаційно-представницька діяльність, популяризація потенціалу сільських територій серед потенційних інвесторів		Формування та просування бренду сільської території
Інститути громадянського суспільства	Рекламно-пропагандистська діяльність	Маркетингові дослідження, популяризація потенціалу сільських територій серед потенційних інвесторів, реклама та пропаганда	Участь у розробленні товарної та цінової політики сільської території
Суб'єкти підприємницької діяльності	Розвиток маркетингової інфраструктури регіону		Формування позитивного іміджу сільської території в очах її мешканців
Мешканці сільських територій	Формування позитивного іміджу сільських територій	Підтримка нових маркетингових продуктів та їх просування	Участь у визначенні пріоритетів маркетингу

Джерело: сформовано на основі [9]

Стверджується, що бренд, будучи нематеріальним інституційним активом, є важливою особливістю сільської громади, доданою вартістю, системою ідентичності та сукупними очікуваннями й враженнями цільової аудиторії від цілісного іміджу бренду. Бренд сільської території є унікальною довгостроковою конкурентною перевагою, яка забезпечить збалансований розвиток на основі брендингу (табл. 1) [9].

Також потребує уваги територіальне брендування, яке має розглядатись як спосіб капіталізації бренду шляхом створення доданої вартості за рахунок використання спеціальних інституційних активів територій, досягнутих на основі утворення та реалізації відповідних проектів брендингу. Це дасть змогу місцевим громадам здійснювати брендові проекти з використанням структурованого багаторівневого набору територіального бренду [4; 12].

У цьому контексті значення марки бренду визначається індивідуальними вимірами (рис. 3).

Варто проаналізувати Стратегію просування бренду сільських територій Вінницького регіону, що складається з конкретних етапів (рис. 4).

Крім того, існує чітка класифікація сільських територій, яка має окремі характерні риси та визначає ефективність розвитку маркетингу залежно від типу сільської місцевості (табл. 2).

Обґрунтовано, що брендинг сільських територій слід трактувати як процес створення територіального бренду та управління ним, який є унікальним інституційним активом сільської громади або території (історичної, культурної, конфесійної, природно-рекреаційної), а також як фактор конкурентоспроможності, джерело економічного розвитку місцевої економіки й нарощування їх потенціалу [9]. Брендінг сприятиме формуванню ділового середовища та стійкого іміджу сільської місцевості, їх туристичної та інвестиційної привабливості, а також дасть змогу розробляти та реалізовувати різні проекти, зокрема міжнародні, що підвищать якість життя сільського населення [8].

Концепція брендингу сільських територій як антикризової маркетингової технології передбачає реалізацію унікальних інституційних активів території задля забезпечення їх ефективного розвитку. Відповідно, кожна

сільська місцевість через стан індивідуальності має передумови для формування стратегії розвитку з конфігурацією власних стратегічних пріоритетів. Доведено, що з урахуванням природи конкурентних переваг має бути сформована стратегія диференціації брендингу, яка вважається єдиним методологічно правильним елементом для територіального брендингу. У зв'язку з цим методологічна платформа територіального брендингу має свої складові (рис. 5) [7].

Дані показали дуже давню історію поселень у Вінницькому регіоні. У цьому разі важливими є такі фактори, як особливості становлення села; наявність архітектурних та релігійних пам'яток історії; зв'язок з легендарними, відомими особистостями польського або українського, менше російського походження; особливості економічної історії, пов'язані з багатоманітністю та широким спектром конфесійних зв'язків (табл. 3) [6].

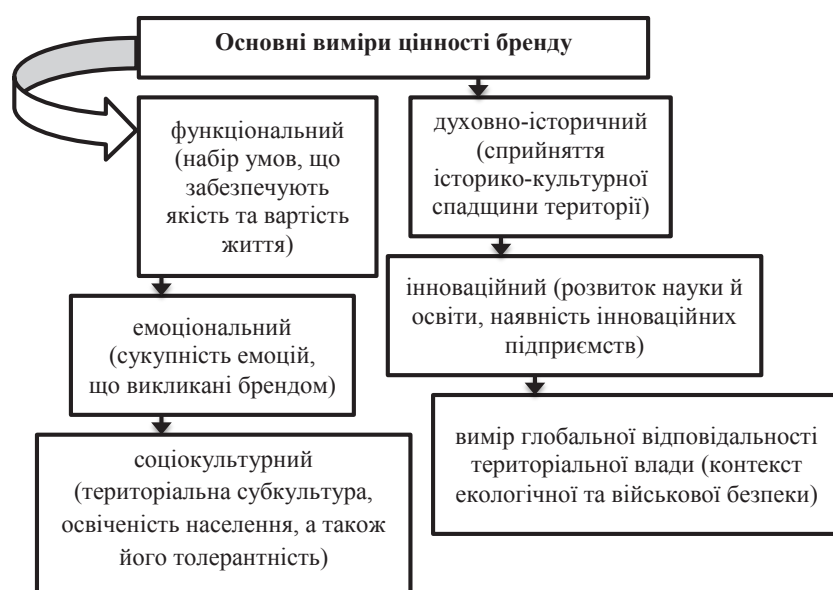


Рис. 3. Основні виміри цінності бренду

Джерело: сформовано за результатами дослідження

Сільські території виявилися практично по всій країні, зокрема на Вінниччині, мікрорегіонами депресивного стану зі складною демографічною ситуацією, низьким рівнем якості життя та відсутністю перспектив для молоді [3; 6].

Ю. Губені підкреслює важливість комплексного підходу до забезпечення сталого розвитку сільських територій [5]. Слід зауважити, що вирішення проблеми безпосередньо пов'язане з процесом децентралізації та розширення економічних повноважень місцевих громад, особливо важливо те, що наголошується на необхідності та можливості вирішення проблеми за рахунок внутрішніх джерел, а саме власного потенціалу сільських територій [5; 6]. Інформація табл. 4 дає можливість проаналізувати порівняльні особливості маркетингу сільських територій у прикордонних регіонах з ЄС та іншими регіонами держави.

Загалом процес створення бренду складається з конкретних етапів (табл. 5).

Результати досліджень на прикладі репрезентативного проекту брендингу сільських територій показали можливість побудови ефективної системи управління брендом та моделювання ефективності територіальних варіацій брендингу за допомогою інструментів контрактного регулювання [8]. Оцінювання брендингу сільських територій Вінницького регіону має проводитися відповідно до розробленого алгоритму реалізації моделі мультиплікатора у вигляді комбінації сценаріїв трансформації економічних та соціальних показників з акцентом на переваги модер-

нізації із залученням внутрішніх факторів розвитку сільських громад [10]. На основі інституційних стимулюючих угод можливі компромісні рішення, які максимізують ефект від проекту загалом та диференціюються для всіх учасників брендингового альянсу.

Таким чином, місцеві громади Вінницького регіону повинні турбуватися про бренд власної території та їх територіальні бренди. Якщо наша громада не піклується про бренд, громада із сусідньої території буде занепокоєна цим.

Родзинкою Вінницького регіону є оздоровчі санаторії в таких містах, як Хмільник, Немирів, Вінниця, адже



Рис. 4. Стратегія просування бренду сільських територій

Джерело: сформовано на основі [12; 13]

Таблиця 2

Класифікація сільських територій за характеристиками, що визначають ефективність розвитку маркетингу

Тип сільської території	Характеристика		
	Просторова	ресурсна	соціальна
Сателітна	Наближеність до великих міст	Наявність розгалуженої транспортної мережі та розвиненої торговельної інфраструктури	Якісний людський капітал, велика частина якого зайнята в сусідніх великих містах
Прикордонна	Розташування поблизу державного кордону України	Наявність прикордонних переходів та якісних під'їзних шляхів до них	Висока мотивація до прикордонної торгівлі та тенденція до трудової міграції
Периферійна	Віддаленість від промислових та туристичних центрів, а також від кордону	Велика частка лісових, водних та інших несільськогосподарських ресурсів, включаючи родовища корисних копалин	Високий рівень соціального песимізму, поширеність девіантної поведінки
Транзитна	Розміщення поблизу, або вздовж потужних транспортних магістралей	Відносно якісні земельні та людські ресурси, розвинута транспортно-логістична та маркетингова інфраструктура	Орієнтація сільських жителів на поєднання аграрної праці з маркетинговою діяльністю
Агровиробнича	Локалізація в межах традиційних сільськогосподарських районів	Забезпечення якісних ґрунтів та сприятливих для сільського господарства кліматичних умов	Стародавні позитивні традиції реалізації рослинної та/або тваринної діяльності
Неаграрна	Наближеність до промислових зон та неаграрних центрів розвитку	Забезпечення природних та рекреаційних ресурсів та/або якісної промислової інфраструктури в несільськогосподарських секторах економіки регіону	Спеціалізація сільських мешканців щодо надання певних видів якісних послуг або ефективної неаграрної діяльності

Джерело: сформовано на основі [9; 12]



Рис. 5. Складові методологічної платформи територіального брендингу

Джерело: сформовано на основі [7]

Вінницька область багата на високоякісні мінеральні та свіжі підземні води. Далеко за межами не лише області, але й України відоме місто-курорт Хмільник, який ще називають радоною скарбницею [14]. Радоновим водам Хмільника немає рівних серед відомих мінеральних вод Європи, і це є значним потенціалом для розвитку окремого бренду.

Особливостями Вінниці є Національний музей-садиба М.І. Пирогова; Державний історико-культурний заповідник «Буш»; Лядовський відомий кам'янистий монастир (село Лядов, Могилів-Подільський район); Долина Йосафат (Шаргородський район); Перехресна дорога в місті Шаргороді [14]. Ці об'єкти є основою створення брендингових ідей.

Слід також зазначити, що низка сільських громад належить до старовинних торговельних поселень Поділля (наприклад, селища Браїлів, Чернятин, Станіславчик), які мають унікальну історію.

Деякі аспекти брендингу можуть бути визнані під час використання географічних назв окремих сільських населених пунктів, наприклад ТМ «Горчин», але це мало стосується брендингу сільських територій як такого, оскільки в цьому разі використана лише назва географічного пункту без урахування інших особливостей контенту.

Загалом парадигматична концепція брендингу сільських територій ґрунтується на законах та моделях розвитку сільської місцевості з урахуванням як національних, так і глобальних тенденцій. Територіальне брендування слід інтерпретувати як спосіб капіталізації бренду шляхом створення додаткової вартості завдяки використанню спеціальних інституційних активів території. Цього можна досягти шляхом створення та впровадження відповідних проектів брендингу, що дасть змогу місцевим громадам вживати заходів задля структурування та створення багаторівневого набору атрибутів територіального бренду. Такий підхід дасть змогу моделювати брендинг територій у матриці конкретного інституційного середовища окремих сільських громад як незалежних динамічних об'єктів дослідження [13].

Особливості брендингу сільських територій Вінницького регіону можуть бути сформовані у вигляді ментальної карти (табл. 6).

Водночас брендингове управління сільськими територіями слід здійснювати за допомогою розробленої структурно-логічної моделі, яка ґрунтується на рівні підході до обґрунтування атрибутів, образів та сприйняття брендів, формування основних параметрів для оцінювання ефективності процесу створення та реалізації брендів і брендингових проектів як багаторівневої системи соціально-економічних відносин з прогнозуванням часових горизонтів брендоутворення. Запропонований варіант як проект управління передбачає такі чотири етапи формування та впровадження, як формування ідеології бренду та брендингу сільських територій; брендинг сільських територій від можливих альтернатив; розроблення стратегії брендингового проекту в рамках функцій управління брендом; реалізація брендингу сільських територій [2; 5].

Визначення економічно обґрунтованого територіального брендингу має ґрунтуватись на запропонованому методологічному підході, який передбачає оцінювання інституційного та соціально-економічного потенціалів сільських територій Вінницького регіону, їх джерел та факторів. Раціональність такого брендингу реалізується на основі використання аналітичних даних та побудови економічної моделі ефективності брендингових проектів. Розроблена аналітична версія підтверджує тезу, що вираз ефективності конкурентного середовища є загальною вигодою реалізації брендингового проекту сільської території.

Висновки. Сучасний стан економіки та конкурентне середовище підтверджують логіку зростаючого інтересу до принципово нових типів брендингу, наприклад регіонального, зокрема територіального. Отже, перспективи національного брендингу сільських територій практично не мають величезного потенціалу. Аналіз аналогів дає підстави підкреслювати, що відомі приклади не виникли історично, а були вибрані навмисно навіть за наявності досить невеликих початкових вигід.

Брендові передумови розвитку сільських територій Вінницького регіону

Назва міста, району	Імідж можливого бренду
<i>Міста</i>	
Вінниця	Історико-архітектурний, згадка про видатних, легендарних особистостей, польські коріння, назва місцевості.
Жмеринка	Історичний (акцент на економічній історії місцевості), згадка про видатних, легендарних особистостей, польське коріння, назва місцевості.
Козятин	Історичний, згадка про видатних особистостей, польське коріння, назва місцевості.
Ладижин	Історично-канонічний, назва місцевості.
Могилів-Подільський	Історичний (акцент на легендарні господарські риси старообрядців), назва місцевості.
Хмільник	Історико-архітектурний, згадка про видатних, легендарних особистостей, польські коріння, назва місцевості.
<i>Райони</i>	
Барський	Історично-канонічний, назва місцевості.
Бершадський	Історичний, згадка про видатних, легендарних особистостей, польське коріння, назва місцевості.
Вінницький	Історико-архітектурний, згадка про видатних, легендарних особистостей, польські коріння, назва місцевості.
Гайсинський	Історичний, згадка про видатних особистостей, польське коріння, назва місцевості.
Жмеринський	Історичний (акцент на легендарні господарські риси старообрядців), назва місцевості.
Іллінецький	Історично-канонічний, згадка про легендарних особистостей, українсько-козацьке коріння.
Калинівський	Історичний, назва місцевості.
Козятинський	Історичний (акцент на економічну історію місцевості), згадка про видатних, легендарних особистостей, польське коріння, назва місцевості.
Крижопільський	Історичний (акцент на легендарні господарські риси старообрядців), назва місцевості.
Липовецький	Історичний (акцент на економічну історію місцевості), назва місцевості.
Літинський	Історично-канонічний, назва місцевості.
Могилів-Подільський	Історичний, згадка про видатних особистостей, польське коріння, назва місцевості.
Мурованокуріловецький	Історичний (акцент на легендарні господарські риси старообрядців), назва місцевості.
Немирівський	Історико-архітектурний, згадка про видатних, легендарних особистостей, польське коріння, назва місцевості.
Оратівський	Історично-архітектурний (акцент на економічну історію місцевості та унікальні господарські риси старообрядців), згадка про видатних, легендарних особистостей, польське коріння, назва місцевості.
Піщанський	Історично-канонічний, назва місцевості.
Погребищенський	Історично-канонічний, згадка про легендарних особистостей, українсько-козацьке коріння.
Теплицький	Історичний, назва місцевості.
Тиврівський	Історичний (акцент на легендарні господарські риси старообрядців), назва місцевості.
Томашпільський	Історично-канонічний, згадка про легендарних особистостей, українсько-козацьке коріння.
Тростянецький	Історичний, згадка про видатних особистостей, польське коріння, назва місцевості.
Тульчинський	Історично-архітектурний (акцент на економічну історію місцевості та унікальні господарські риси старообрядців), згадка про видатних, легендарних особистостей, польське коріння, назва місцевості.
Хмільницький	Історично-канонічний, згадка про легендарних особистостей, українсько-козацьке коріння.
Чернівецький	Історичний, назва місцевості.
Чечельницький	Історичний, згадка про видатних особистостей, польське коріння, назва місцевості.
Шаргородський	Історично-канонічний, назва місцевості.
Ямпільський	Історичний, назва місцевості.

Джерело: сформовано на основі [6]

Порівняльні особливості маркетингу сільських територій у прикордонних регіонах з ЄС та в інших регіонах держави

Функції та завдання маркетингу сільської території	У сусідніх з ЄС прикордонних регіонах	У регіонах, які не розташовані поблизу кордону з ЄС
Маркетингові дослідження	Сегментування та позиціонування в межах транскордонних ринків товарів та послуг.	Цільове дослідження кола потенційних інвесторів та ринків ймовірного збуту продукції.
Розроблення інвестиційних пропозицій, нових товарів та послуг	Використання потенціалу реалізації транскордонних проєктів та транскордонної інституційної інфраструктури.	Спирання виключно на власні людські та земельні ресурси, а також використання потенціалу своєї локалізації щодо міст.
Формування цін на місцеві ресурси	Коригування цін з урахуванням прикордонного розташування сільської території.	Формування цін з урахуванням ринкової кон'юнктури та типу сільської території.
Реклама, пропаганда та стимулювання збуту	Додаткові можливості використання потенціалу вжиття транскордонних комунікаційних заходів.	Використання стандартних каналів поширення рекламної інформації та наявної комунікаційної інфраструктури.
Брендинг та формування позитивного іміджу території	Узгодження з брендами та іміджем суміжних прикордонних регіонів сусідніх держав.	Формування власного бренду та іміджу з урахуванням бренду відповідного типу сільської території.

Джерело: сформовано на основі [9; 10]

Етапи створення бренду сільських територій

Етап	Характеристика
1	Аналіз ситуації на ринку, цільової аудиторії (поточний статус бренду, якщо він уже створений).
2	Планування (формулювання сутності бренду, позиціонування, розроблення стратегії бренд-менеджменту).
3	Побудова бренду (створення системи візуальної та вербальної ідентифікації, дизайн іміджу бренду, створення набору бренд-документів).
4	Просування бренду (використання інтегрованих маркетингових комунікацій для створення тісного взаємозв'язку між споживачами та брендом).
5	Моніторинг бренду, оцінювання ефективності.

Джерело: сформовано за результатами дослідження

Таблиця 6

Ментальна карта образу сільських територій Вінницького регіону

Суб'єкт ідентифікації	Тип образу	Характеристика типу образу
Сільське населення	Частково вернакулярний	Вернакулярні (англ. "vernacular" – «рівні», «близькі») території; місце життєдіяльності за фактом, а не за вибором.
Суб'єкти господарювання	Споживацький	Місце вкладання капіталів та отримання прибутку.
Міське населення	Нейтральний	Ностальгічні місця малої батьківщини; заміські котеджі; заміські садиби.
Органи публічної влади	Зацікавлений	Території, в яких вирощується сільськогосподарська сировина, виробляються продукти харчування.
Суспільні організації	Позитивний	Місця рекреації та відпочинку.

Джерело: сформовано на основі [13]

Брендинг сільських територій Вінницького регіону має бути зарахований до так званих індивідуальних брендів, які слід враховувати під час їх побудови. Здебільшого цей брендинг може базуватись на такій формі просування продукції, як селебриті (від англ. "celebrity" – «знаменитість»), або авторитет відомих (легендарних) особистостей, наявність архітектурних, канонічних та інших історичних пам'яток, унікальні факти про економічну

історію; перелік факторів може бути розширений у кожній конкретній області.

Таким чином, незважаючи на те, що бренд є ключовим елементом регіонального розвитку, який концентрується на споживчій ціні регіонального продукту та є джерелом конкурентоспроможності регіону, масовий брендинг у Вінницькому регіоні вимагає професійного підходу та подальшої наукової аргументації.

Список використаних джерел:

1. Важеніна І. Бренд території: определения, сущность, формирование. *Проблемы теории и практики управления*. 2011. № 9. С. 34–42.
2. Гладунов О. Бренд Майдану в чотирьох вимірах. *Маркетинг в Україні*. 2013. № 6. С. 20–21.
3. Глуха В. Вдосконалення економічного механізму державного регулювання депресивних регіонів шляхом впровадження стратегій брендингу територій. *Економіка та держава*. 2014. № 3. С. 128–130.
4. Гончарук І., Томашук І. Державне регулювання розвитку ресурсного потенціалу сільських територій: загальні аспекти. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 4(32). С. 19–30.
5. Губені Ю. Комплексний підхід до стійкого розвитку сільських територій. *Економіка АПК*. 2009. № 10. С. 127–131.
6. Інковська Ю. Механізми державної політики брендингу територій. *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. 2013. № 1. С. 72–76.
7. Карачина Н., Вакар Т. Брендінг сільських територій: потенціал та проблеми реалізації. URL: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/18986/Карачина%20Н.П.%20Вакар%20Т.В.%20Брендінг%20сільських%20територій%20потенціал%20та%20проблеми%20реалізації.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата звернення: 09.06.2019).
8. Кобелев В., Рижов М. Ребрендінг як складова управління життєвим циклом бренду. *Вісник Національного технічного університету «ХПИ»*. Серія: *Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2015. № 60(1169). С. 12–16.
9. Кравців І. Маркетинг сільських територій прикордонного регіону в умовах нових викликів європейської інтеграції: дис. ... канд. екон. наук. URL: http://ird.gov.ua/irdd/d20170626_a805_KravtsivIK2.pdf (дата звернення: 17.04.2019).
10. Мороз О., Семцов В., Вакар Т. Потенціал і перспективи брендингу сільських територій. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. Вип. 10. Ч. 3. С. 105–110.
11. Офіційний сайт Головного управління статистики у Вінницькій області. URL: <http://vn.ukrstat.gov.ua/index.php/component/content/article/469/5692---2018.html> (дата звернення: 29.02.2019).
12. Павлова І. Маркетингова стратегія просування бренду сільських територій південного регіону. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 17. Ч. 2. С. 24–28.
13. Павлов А. Ідентифікація і класифікація сільських територій: теорія, методологія, практика: монографія. Одеса: Астропринт, 2015. 344 с.
14. Стратегія збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 року (нова редакція). URL: http://dfr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2016/02/Strategiya-Vinnichchini-2020.pdf (дата звернення: 19.03.2019).

БРЕНДИНГОВЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ВИННИЦКОГО РЕГИОНА

Аннотация. В статье исследованы проблемы брендинга сельских территорий Винницкого региона. Указано, что брендинг в Украине как профессиональная маркетинговая деятельность только начинает развиваться. Управление брендом сельских территорий рассматривается как управление общественной институционализацией развития экономики сельских общин. Утверждается, что бренд, будучи нематериальным институциональным активом, является важной особенностью сельской общины, системой идентичности и совокупными ожиданиями и впечатлениями целевой аудитории от целостного имиджа бренда. Территориальное брендование рассматривается как способ капитализации бренда путем создания добавленной стоимости и стоимости за счет использования специальных институциональных активов территорий. Предложенный брендинговый вариант Винницкого региона как проект управления предусматривает такие четыре этапа формирования и его реализации, как формирование идеологии бренда и брендинга сельских территорий; брендинг сельских территорий от возможных альтернатив; разработка стратегий брендингового проекта в рамках функций управления брендом; реализация брендинга сельских территорий.

Ключевые слова: брендинг, развитие, брендинговое идеи, брендинговые стратегии, сельские территории, территориальный брендинг.

BRANDING BASES FOR DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL TERRITORIES OF VINNITZ REGION

Summary. The article deals with problems of branding of rural areas of the Vinnytsia region. It is stated that branding in Ukraine as a professional marketing activity is only beginning to develop. Management of the brand of rural areas is considered as the management of public institutionalization of the development of the local economy of rural communities. It is argued that the brand, being a non-material institutional asset, is an important feature of the rural community, the identity system and the total expectations and impressions of the target audience from the integral brand image. It is emphasized that the Concept of branding of rural areas as an anti-crisis marketing technology involves realization of unique institutional assets of the territory in order to ensure their effective development. Accordingly, each rural area, due to the state of individuality, has the prerequisites for developing a strategy for development with the configuration of its own strategic priorities. It is proved that, taking into account the nature of competitive advantages, a strategy of branding differentiation, which is considered the only methodologically correct element for territorial branding, has to be formed. It was emphasized that individual scientists emphasize the importance of an integrated approach to the sustainable development of rural areas. It is noted that solving the problem of sustainable development of rural areas is directly connected with the process of decentralization and expansion of economic powers of local communities, which is based on the necessity and possibilities of solving the problem at the expense of internal sources – their own potential of rural territories. Territorial branding is seen as a way of capitalizing a brand by creating added value and value through the use of special institutional assets of the territories. The proposed branding variant of the Vinnytsya region as a management project involves four stages of formation and its realization: formation of brand ideology and branding of rural territories; branding of rural areas from possible alternatives; developing branding project strategies within the brand management functions; realization of branding of rural territories.

Key words: branding, development, branding ideas, branding strategies, rural territories, territorial branding.

Хомуляк Т. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Університету банківської справи*

Демко І. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Університету банківської справи*

Homulyak Taras

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
Higher State Education Institution "Banking University"*

Demko Irina

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
Higher State Education Institution "Banking University"*

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ЛІЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. У статті запропоновано поглиблення теоретико-методологічних підходів до організації та методики аудиту лізингової діяльності. Цей вид діяльності покликаний забезпечити підприємства необхідними засобами із застосуванням альтернативних джерел їх надходження та фінансування. З огляду на специфіку лізингу автори пропонують розширити можливості аудиту низкою функціональних та консультативних послуг щодо лізингової діяльності та пов'язаного з нею суміжного бізнесу. Науково обгрунтовано запропоновану методику організації аудиту лізингових операцій, окреслено перспективи її застосування. Розкрито переваги зовнішнього аудиту над службами внутрішнього аудиту. Розроблено перелік завдань з аудиту спеціалізованих лізингових компаній. Запропоновані організаційні аспекти та розроблені завдання аудиту лізингової діяльності складуть основу для подальшого розвитку та вдосконалення методики його реалізації.

Ключові слова: лізинг, лізингова діяльність, аудит, організація, завдання, лізингодавець, лізингоодержувач.

Вступ та постановка проблеми. Лізинг як відносно новий вид підприємництва відіграє роль важливого фінансового інструмента в економіці держави. Через лізингові операції створюються умови для розширення та оновлення основних виробничих засобів, необхідних для здійснення діяльності без значних одноразових витрат.

Лізингова діяльність в Україні залишається недостатньо законодавчо врегульованою, про що свідчать невелика кількість лізингових компаній та складність у провадженні цього виду бізнесу. Негативно впливають на це невідпрацьованість методик обліку та аудиту лізингових операцій, нечіткість трактування податкових норм та правил, тому актуальними є питання окреслення основних організаційних аспектів аудиту цього виду діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем аудиту лізингової діяльності присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних економістів, як Р. Адамс, Р. Алборов, А. Андреев, Е. Аренс, Н. Барішніков, Ф. Бутинець, А. Герасимович, З. Задорожний, Л. Кіндрацька, Я. Крупка, Р. Монтгомері. Незважаючи на суттєві зрушення в дослідженні цієї проблеми, низка питань організації та методики аудиту лізингових операцій залишається невирішеною та потребує подальших наукових досліджень.

Метою роботи є поглиблення теоретико-методологічних підходів до організації та методики аудиту лізингової діяльності.

Результати дослідження. Лізингова діяльність не підлягає ліцензуванню згідно з вимогами Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності». Завдяки цьому лізингова діяльність може знаходити застосування у підприємствах будь-яких форм власності та господарювання, виступаючи як основним, так і неосновним видом діяльності цих господарюючих суб'єктів.

Згідно із Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» лізингова діяльність не підлягає обов'язковому аудиту [1]. З огляду на це аудит лізингових підприємств чи лізингових операцій в діяльності господарюючого суб'єкта здебільшого проводять з ініціативи замовника (власника, акціонера, зацікавленої особи тощо).

Аудитору, який здійснюватиме перевірку лізингових операцій, слід володіти високою кваліфікацією й знаннями в галузі лізингових та орендних операцій, зокрема з обліку основних засобів, їх амортизації, ремонту. Як засвідчує досвід, більшість вітчизняних компаній, що займаються лізинговою діяльністю, нехтує створенням відділів внутрішнього аудиту, що значно ускладнює роботу зовнішніх аудиторів. Такі обов'язки покладаються на різних спеціалістів, зокрема на фінансового директора, бухгалтера, юриста, інженера. На наш погляд, такий підхід є неправильним, оскільки кожен із названих спеціалістів є завантаженим своїми ділянками роботи, а також не завжди має достатню кваліфікацією, щоб оцінити певну ситуацію, тому не має змоги адекватно відреагувати на ті чи інші виявлені розходження чи порушення.

Кожна з компаній, які перебувають на ринку, так чи інакше вдавались до послуг аудиторських фірм із різних економічних причин.

Розглянемо потенційних замовників аудиту підприємств, що займаються лізингом, відповідно до чого виявимо коло питань чи послуг, які може надавати аудиторська фірма.

Вважаємо, що клієнт (лізингоодержувач) здебільшого зацікавлений у фінансовій стабільності лізингової компанії під час укладання угоди з нею. Отже, насамперед його цікавитиме інформація щодо фінансової звітності та деяких інших аспектів діяльності. Під час здійснення

лізингових операцій лізингодавець перебуває у вигіднішому становищі, ніж лізингоодержувач. Очевидно, що, згідно із Законом «Про лізинг», об'єкт лізингу протягом злого строку дії договору є власністю лізингодавця, а в разі банкрутства орендаря, арешту чи конфіскації його майна об'єкт оренди відокремлюється від загального майна лізингоодержувача та підлягає поверненню власнику, який може розпоряджатися ним на власний розсуд. Порядок відшкодування збитків, завданих у зв'язку з банкрутством лізингоодержувача, визначається згідно з умовами договору та законодавством України, тому лізингодавець значно менше зацікавлений у підтвердженні аудитором надійності наданої інформації про фінансовий стан клієнта, хоча, як свідчить проведене дослідження, лізингодавці, укладаючи великі угоди, задля запобігання непередбачених ситуацій намагаються ознайомлюватися з фінансовим станом клієнтів. На наш погляд, надання потенційним орендарем лізингодавцю аудиторського висновку про підтвердження показників своєї діяльності значно прискорить процес укладання угоди, а за інших рівних умов дасть такому потенційному клієнту переваги та гарантії, що лізингова компанія матиме намір співпрацювати саме з ним.

За складної фінансової ситуації, яка склалася сьогодні на ринку, жодна вітчизняна лізингова компанія не в змозі оперувати власним обіговим капіталом у таких розмірах, щоби забезпечувати купівлю замовленого майна для орендодавців, тому більшість угод укладається із залученням третьої сторони, а саме позикодавця (банку). Тоді банк може виступати ще однією зацікавленою стороною в аудиторському висновку про діяльність лізингової компанії, а в окремих ситуаціях – потенційних орендарів, для виконання угод з якими лізингодавець залучає кошти. Причому це право має також клієнт відповідно до статті 6 Закону України «Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг», де сказано, що в разі укладання договору про надання фінансових послуг юридична чи фізична особа має право вимагати у суб'єкта господарювання, що надає такі послуги, пред'явлення балансу або довідки про фінансове становище, підтвердженої аудитом [2].

Зацікавленим в аудиторському підтвердженні показників діяльності лізингової компанії може бути також потенційний інвестор, що має намір співпрацювати з відповідною фірмою.

В усіх названих випадках переважно від аудитора вимагається підтвердження достовірності показників фінансової звітності досліджуваного суб'єкта господарювання. Проте послугами аудиторської фірми лізингодавець може скористатися і безпосередньо для вирішення своїх поточних проблем. Скажімо, сьогодні часто до послуг аудиторських фірм вдаються підприємства під час майбутніх податкових перевірок. У таких ситуаціях аудиторські перевірки є особливо ефективними, оскільки дають змогу власникам уникнути різних прикрощів, зокрема сплати штрафних санкцій або принаймні зменшення їх суми [3, с. 59]. На наш погляд, скористатися такими послугами цілком логічно з огляду на неоднозначність трактувань лізингу законами «Про лізинг», Податковим кодексом України, Цивільним кодексом та національними стандартами обліку. Також перевагою такої послуги є те, що виявлені аудитом порушення не ведуть до будь-яких покарань у формі штрафів чи санкцій, а врахування тих фактів, які були виявлені під час перевірки, дасть змогу виправити порушення та уникнути неприємних ситуацій із зовнішніми інстанціями контролю. Можливий також інший аспект такої перевірки, коли аудиту підлягає стан речей на фірмі після чергової

перевірки контролюючими органами, якщо підприємство не згідне з результатами такої перевірки, задля визначення правомірності дій контролерів та можливості оскарження своєї правоти в судових органах.

Нерідко виникають ситуації, коли звільняється головний бухгалтер чи втрачається певна документація, в результаті чого фірма вдається до послуг аудиторів задля відновлення документації та встановлення хронологічної послідовності облікового процесу. Зокрема, у зарубіжній практиці часто використовують послуги аудитора як бухгалтера, який в кінці кожного звітного періоду приходиться і зводить всі документи, а також готує звітність. Власник економить на утриманні бухгалтерського апарату й одночасно отримує кваліфіковану бухгалтерську послугу, причому всю відповідальність за подані у звіті дані несе аудитор. На нашу думку, така послуга є можливою у вітчизняній практиці господарювання, оскільки Закон про аудиторську діяльність не заперечує таких послуг, а Законом про бухгалтерський облік та фінансову звітність надано право власнику визначати форму й організацію обліку та право його ведення на договірних засадах із залученням фахівців зі сторони.

Можливим є звернення лізингової компанії до аудиторської фірми, коли потрібно трансформувати облік та звітність до вимог міжнародних стандартів, якщо такий перехід є ускладненим для власного бухгалтера, або коли хочуть підтвердити правильність його здійснення.

Вважаємо, що важливим моментом є можливість укладання лізинговими компаніями угод на різні консультації з питань організації, ведення, оподаткування лізингової діяльності. Оскільки питання лізингу та оренди є досить складними, не є чітко обумовленими та врегульованими законодавством, цілком зрозуміло, що новостворене підприємство, яке хоче займатися лізинговою діяльністю, буде мати намір звернутись по допомогу до аудиторської фірми за певними консультаціями.

Також аудитор може запропонувати послуги щодо оптимізації відомих та пошуку нових шляхів зменшення оподатковуваних доходів законними способами. Вважаємо, що лізинговим компаніям доцільно вдаватися до подібних послуг, але виключно до аудиторських фірм, оскільки розроблені ними схеми обліку та оподаткування будуть законними та обґрунтованими, а підприємство таким чином зменшить ризик порушення законодавства та відповідних штрафних санкцій.

Можна зробити висновок про те, що аудитор може також запропонувати розроблення, вдосконалення та адаптацію прийнятих на підприємстві реєстрів аналітичного та синтетичного обліку для документування лізингових операцій, а також може порадижити, яке програмне забезпечення допоможе лізинговій фірмі оптимально, максимально швидко та ефективно вирішити поставлені завдання.

Окрім згаданих випадків та розроблення конкретних ситуацій і питань, лізингові компанії, уклавши угоду на інформаційно-довідкову підтримку з аудиторською фірмою, можуть оперативніше отримувати консультації з актуальних питань телефоном. За такі послуги знімається абонентська плата із замовника згідно з укладеним на певний строк договором. Такі послуги можна також надавати програмно у формі участі замовника у різних інтерактивних форумах щодо лізингової діяльності або систематичного інформування клієнтів-замовників про останні новинки та зміни законодавства з питань лізингу з додаванням коментарів та роз'яснень фахівців.

На думку авторів, переваги аудиторів перед власними працівниками бухгалтерії досить очевидні. Ними є незалежність (не потрібно підлаштовуватися під думку

керівництва), значний досвід (знання облікової практики багатьох подібних та інших підприємств), можливість у короткі терміни мобілізувати для вирішення проблеми професіоналів, що спеціалізуються в різних галузях обліку, оподаткування та права.

Проаналізувавши послуги, які аудиторська фірма може надати лізинговій компанії, вважаємо, що їй варто серед свого персоналу також мати фахівця, який добре володіє знаннями в галузі економічного аналізу. У такому разі аудиторі до переліку своїх послуг могли б запропонувати внесення розрахунку можливих ризиків від запровадження того чи іншого проекту лізингової угоди, визначити економічний ефект і майбутні надходження від лізингової діяльності, тобто здійснити перевірку прогнозованої фінансової інформації відповідно до міжнародного стандарту завдань з надання впевненості 3400 «Перевірка прогнозованої фінансової інформації».

Зазвичай діяльність лізингових компаній пов'язана з високими капітальними затратами, складними господарськими операціями, тому доцільно було б мати на таких фірмах відділи внутрішнього аудиту. Це б забезпечило лізингову фірму надійним контролем за наявністю та станом майна, фінансових ресурсів та мінімізацією лізингових операцій з порушенням вимог чинного законодавства.

Ми погоджуємося з думкою професора М. Білухи про те, що за наявності служби внутрішнього аудиту в структурі лізингової компанії були б вирішені такі завдання, як вивчення системи контролю за активами, перевірка відповідності чинному контролю політики компанії, аналіз ситуації ризику та запобігання банкрутству, використання ноу-хау для збільшення прибутку та ефективності впровадження нових рішень, вжиття заходів, що сприятимуть розвитку компанії в лізинговому бізнесі [4, с. 72]. Внутрішній аудит здійснюється на попередній стадії виконання лізингових угод, у процесі її проходження та після завершення, дає експертну науково обгрунтовану оцінку здійсненої господарської операції, але він не підмінює внутрігосподарського контролю, який покладається на власника. Такі заходи полегшують працю та завдання зовнішньому аудиту. Звичайно, за кордоном внутрішній аудит досить поширений. Оскільки в Україні внутрішній аудит не набув істотного поширення, в лівій частці перевірок весь тягар лягає на аудиторську фірму.

У світовій практиці бізнесу аудиторський контроль ґрунтується на взаємній зацікавленості з боку власників підприємств та держави в реалізації таких послуг. У своїй діяльності аудиторська фірма керується законодавством та власними госпрозрахунковими відносинами. В умовах конкуренції в аудиторському бізнесі це економічно сприяє якісному проведенню контрольних перевірок. Підприємство має можливість вибору кваліфікованого незалежного аудитора від будь-якої з аудиторських фірм, а держава – забезпечення контролю за достовірністю фінансової звітності та правильною оподаткуванням без витрачання коштів з бюджету.

Серед вітчизняних та закордонних економістів поширені різні підходи до визначення мети та завдань аудиту й аудиторських послуг. Більше уваги приділяється завданням аудиту основних засобів, нематеріальних активів, натомість аудит оренди (лізингу) опускається.

Серед досліджених джерел практично немає таких, у яких би поняття аудиту лізингових операцій було використане та досліджене. Фрагментарно воно описане в працях В. Андреева [5], Н. Баришнікова [6], Р. Монтгомері [7], Дж. Робертсона [8] та інших вчених.

Пропонуємо розроблений нами перелік завдань, які ставляться перед аудитором під час перевірки лізингових фірм, сформованих на основі вивченої спеціальної літера-

тури та проведеного дослідження діяльності господарюючих суб'єктів, що займаються лізингом.

Своє дослідження ми побудували з огляду на те, що нам потрібно згрупувати як окремі, так і загальні завдання аудиторської перевірки. Згідно з М. Білухою, «вирішення окремих завдань стосується перевірки однієї із сторін господарської діяльності (у нашому випадку це лізингові чи орендні послуги, які можуть бути неосновною діяльністю господарюючого суб'єкта), а загальних – всієї господарської діяльності підприємства з встановленням рентабельності, конкурентоспроможності, прибутковості (тобто перевірка лізингової компанії, де лізинг є єдиним та основним видом діяльності)» [4, с. 24].

Згідно з нормативами аудиту незалежно від підходу до аудиторської перевірки, особливостей використання аудиторських процедур аудиторі, крім основних завдань, мають виконувати функціональні завдання, які включають завдання коригування, оперативного контролювання та стратегічні. Поділяємо думку професора В. Рудницького про те, що такі функціональні завдання контролю, які виділені нормативами аудиту, логічно буде віднести до аудиторських послуг, а завдання оперативного контролю доцільніше застосовувати під час внутрішнього аудиту [9].

Результати аудиту лізингової діяльності складають невід'ємну частину інформаційного забезпечення управлінням господарською діяльністю будь-якої лізингової компанії. Саме це підтверджує наш намір розробити завдання аудиту для окремої господарської структури, а саме лізингової фірми, спілки чи асоціації, або лізингових операцій як елементу господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Отже, використовуючи запропоновану В. Рудницьким класифікацію завдань на мікрорівні, можемо виділити основні та функціональні завдання [9, с. 10–12].

На наш погляд, функціональні завдання, які включають вивчення бізнесу клієнта й укладання договору, складання плану й робочої програми, спостереження та збирання аудиторських свідчень, аналізування та оцінювання аудиторських свідчень, коригування плану й робочої програми, складання аудиторського висновку й акту виконаних робіт, можуть бути застосовані під час перевірки лізингових операцій на підприємствах будь-якої форми власності та господарювання. Водночас основні завдання, які поділяються на загальні та часткові, потребують певного уточнення та коректування.

Так, до загальних завдань можна віднести розроблення внутрішньо-фірмових нормативів аудиту; складання робочих документів аудитора; розроблення типового плану й програми аудиту; складання тестів системи внутрішнього контролю, залишків на рахунках бухгалтерського обліку тощо.

Часткові ж завдання аудиту лізингових операцій залежатимуть від виду аудиторських послуг та мети проведення аудиту, тобто вони визначаються характером наданих послуг і конкретизуються в договорі на виконання тих чи інших робіт аудиторською фірмою.

До чинників, що визначають мету й завдання аудиту, належить підхід до аудиту (еволюція методології аудиту).

Більшість вчених виділяє три етапи розвитку аудиту, а саме підтверджуючий, системно орієнтований та ризико орієнтований [10, с. 21; 11, с. 51–62]. За підтверджуючого аудиту метою перевірки є попередження та виявлення помилок, зловживань та шахрайства, а за системно та ризико орієнтованого – підтвердження достовірності фінансової звітності.

Виходячи з вищевикладеного, спробуємо сформулювати перелік конкретних завдань, які стоять перед аудитором під час перевірки лізингової діяльності.

Аналізуючи завдання, які пропонує Р. Монтгомері [7, с. 403] під час аудиту майна, ми пропонуємо їх власну інтерпретацію, що дасть можливість застосувати їх під час аудиту лізингу. При цьому, на нашу думку, найважливішими питаннями контролю є перевірка таких фактів:

– чи є майно (будівлі, споруди) власністю лізингодавця, чи відображене воно на рахунках бухгалтерського обліку;

– чи правильно відображені в обліку факти надходження та реалізації майна;

– чи не було фактів віднесення на витрати статей, які підлягають капіталізації;

– чи правильно визначені вартісні показники майна, які є основою для подальших розрахунків лізингових платежів та вартості об'єктів лізингу;

– чи правильно нараховується амортизація майна, яке перебуває в лізингу;

– чи правильно визначається вартість майна, яке служить заставою для одержання кредитів під виконання певних лізингових угод.

Заслуговують на увагу також ті завдання, які пропонує розглядати під час аудиту орендованих основних засобів професор Н. Барішніков:

– перевірка правильності віднесення угод до фінансового чи оперативного лізингу;

– правильність оформлення актів прийому-передачі майна;

– ведення бухгалтерського обліку угод фінансового та оперативного лізингу;

– правильність відображення капіталовкладень в орендоване майно тощо [6, с. 90].

Слід погодитися з думкою професора В. Андреева про те, що одним з важливих завдань аудитора під час аудиту є перевірка обґрунтованості та правильності укладення лізингової угоди, яка повинна передбачати виконання договірних зобов'язань, склад, вартість та порядок передачі майна в лізинг, розмір лізингових платежів та термін лізингу [5, с. 112]. Слід також перевірити, чи передбачає угода право лізингоодержувача здійснювати ремонт чи поліпшення орендованого майна. Вважаємо, що під час аудиту договірних зобов'язань доцільно також перевірити правильність розрахунку лізингових платежів та їх відповідність умовам і формулам, які повинні зазначитися в лізинговій угоді, з урахуванням коефіцієнта інфляції в розрахунках.

На наш погляд, варто розглянути також деякі із завдань, які пропонує економіст Н. Глушкова [12, с. 113], такі як:

– перевірка можливості контролю лізингодавця за наявністю, станом та збереженням майна орендарем;

– правильність віднесення майна до основних засобів, оскільки об'єктами лізингу можуть бути лише основні засоби.

Вважаємо за доцільне додати завдання контролю за цільовим та ефективним використанням взятого в лізинг майна.

Професор Ф. Бугинець у своїх працях дає узагальнення всіх вищезазначених завдань, проте ще виділяє завдання встановлення правильності документального оформлення руху орендованого майна [13, с. 122–123]. Вважаємо, що тут маєтись на увазі перевірка правильності аналітичного обліку лізингових операцій.

Варто зазначити, що одними з основних цілей аудиту лізингової діяльності, як і будь-якої іншої, попри вищезгадані завдання, є встановлення достовірності фінансової звітності лізингової компанії та відповідність здійснюваної нею діяльності чинному законодавству.

Одним з основних завдань є перевірка відповідності бухгалтерського обліку лізингової компанії вимогам

П(С)БО 14 «Оренда», Закону України «Про лізинг», Податковому кодексу України (ПКУ) та іншим нормативно-правовим актам, що регулюють лізингову діяльність.

Заслуговує на увагу думка професора В. Рудницького про необхідність вивчення аудитором статуту, установчих документів щодо можливості здійснення лізингових операцій суб'єктом перевірки [9, с. 15].

Ми також вважаємо за доцільне включити в перелік питань, які підлягають перевірці, визначення повноти та обґрунтованості відображення у звітах власного майна й такого, що задіяне в угодах фінансового та оперативного лізингу; перевірку щодо приналежності активів до власності компанії. Ґрунтовній перевірці слід піддати розподіл витрат між звітними періодами, у яких вони мали місце, та визначення реальності розрахунків з постачальниками майна, що надається в лізинг, та орендарями щодо сплати лізингових платежів та погашення вартості об'єктів лізингу.

До заключних завдань перевірки лізингової діяльності варто відносити:

– виявлення та попередження порушень у фінансово-господарській діяльності лізингової компанії;

– оцінювання реальності та правдивості фінансових показників;

– оцінювання ефективності внутрішнього контролю компанії;

– надання консультативних та інших послуг на вимогу клієнта задля забезпечення правильного відображення в обліку лізингової діяльності, відповідності її чинному законодавству та пошуку резервів підвищення ефективності діяльності.

Отже, здійснюючи перевірку лізингових компаній, аудитор має виконати такі завдання контролю:

1) перевірка статуту, установчих документів щодо законності здійснення лізингових операцій суб'єктом перевірки;

2) оцінювання ефективності внутрішнього контролю в компанії;

3) перевірка того, чи є лізинговане майно об'єктом основних засобів;

4) перевірка наявності майна та дійсної його приналежності підприємству-лізингодавцю, відображення його на відповідних рахунках та в бухгалтерських регістрах;

5) перевірка правильності визначення вартісних показників майна, які є основою для подальших розрахунків лізингових платежів та вартості об'єктів лізингу задля ідентифікації початкових записів на рахунках;

6) перевірка правильності оформлення актів прийому-передачі майна;

7) перевірка правильності відображення в обліку фактів надходження та реалізації майна;

8) перевірка відсутності фактів віднесення до витрат статей, які підлягають капіталізації;

9) перевірка правильності відображення руху майна у зв'язку з купівлею, лізингом та сублізингом;

10) перевірка стану договорів між сторонами лізингу та відображення в них всіх суттєвих положень;

11) перевірка наявності, стану та збереження майна орендарем;

12) перевірка правильності віднесення угод до фінансового чи оперативного лізингу, а також відображення їх в обліку;

13) перевірка правильності відображення капіталовкладень в орендоване майно;

14) перевірка правильності та обґрунтованості вибору методів нарахування амортизації;

15) перевірка правильності визначення вартості майна, яке є заставою для одержання кредитів під виконання певних лізингових угод;

16) перевірка відповідності віднесення господарських операцій до валових доходів та витрат діяльності за період перевірки;

17) перевірка достовірності, повноти та обґрунтованості фінансової звітності лізингової компанії;

18) перевірка відповідності бухгалтерського обліку лізингової компанії вимогам П(С)БО, Закону України «Про лізинг», ПКУ та іншим чинним нормативно-правовим актам з питань лізингової діяльності;

19) виявлення та попередження порушень у фінансово-господарській діяльності лізингової компанії;

20) надання консультативних послуг задля забезпечення правильного відображення в обліку лізингової діяльності, відповідності її чинному законодавству та пошуку резервів підвищення ефективності діяльності.

Висновки. Підсумовуючи викладене, вважаємо, що перевірка лізингових операцій повинна бути невід'ємною та необхідною частиною аудиторських послуг, яка має свої завдання, мету, об'єкти дослідження та методику проведення. Запропоновані організаційні аспекти та розроблені завдання аудиту лізингової діяльності слугуватимуть підґрунтям для подальшого створення та вдосконалення методики його здійснення.

Список використаних джерел:

1. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України від 21 грудня 2017 р. № 2258-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (дата звернення: 06.05.2019).
2. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12 липня 2001 р. № 2664-III / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> (дата звернення: 08.05.2019).
3. Мартинова Л., Дрозд В. Але ж аудит потрібен. *Баланс*. 2001. № 30. С. 58–61.
4. Білуха М. Курс аудиту : підручник. Київ : Вища школа ; Знання, 1998. 574 с.
5. Андреев В. Практический аудит : справочное пособие. Москва : Экономика, 1994. 366 с.
6. Барышников Н. Организация и методика проведения общего аудита. Москва : Филинь ; Рилант, 2000. 686 с.
7. Дефлиз Ф.Л. и др. Аудит. Монтгомери / пер. с англ. Я. Соколова. Москва : Аудит ; ЮНИТИ, 1997. 542 с.
8. Робертсон Дж. Аудит / пер. с англ. Москва : КРМГ ; аудит. фирма «Контраст», 1993. 496 с.
9. Рудницький В. Методологія і організація аудиту : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 1998. 192 с.
10. Дорош Н. Аудит: методологія і організація : монографія. Київ : Знання, 2001. 402 с.
11. Зубілевич С., Голов С. Основы аудиту. Київ : Ділова Україна, 1996. 374 с.
12. Глушкова Н. Практический аудит на современном предприятии : эффективное пособие по практическому аудиту. Москва : КНОРУС-ЭКОР, 1997. 288 с.
13. Бутинець Ф. та ін. Аудит і ревізія підприємницької діяльності : навчальний посібник. Житомир : Рута, 2001. 416 с.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ АУДИТА ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье предложено углубление теоретико-методологических подходов к организации и методике аудита лизинговой деятельности. Этот вид деятельности призван обеспечить предприятия необходимыми средствами с применением альтернативных источников их поступления и финансирования. В силу специфики лизинга авторы предлагают расширить возможности аудита рядом функциональных и консультативных услуг по лизинговой деятельности и связанного с ней смежного бизнеса. Научно обоснована предложенная методика организации аудита лизинговых операций, очерчены перспективы ее применения. Раскрыты преимущества внешнего аудита над службами внутреннего аудита. Разработан перечень заданий по аудиту специализированных лизинговых компаний. Предложенные организационные аспекты и разработанные задания аудита лизинговой деятельности составят основу для дальнейшего развития и совершенствования методики его реализации.

Ключевые слова: лизинг, лизинговая деятельность, аудит, организация, задания, лизингодатель, лизингополучатель.

ORGANIZATIONAL ASPECTS OF THE LEASING ACTIVITY AUDIT

Summary. The work is devoted to the organizational aspects of the audit of leasing companies, the rationale for the involvement of external, independent experts and the development of tasks for the audit of leasing activities. The complicated and multi-faceted nature of leasing, ambiguous interpretation of its content in the regulatory framework causes some difficulties in the process of auditor's review of leasing operations. Frequent changes in the rules of law, high requirements of controlling bodies to leasing companies indicate the need for third-party auditors to receive services. The paper outlines the circle of interested persons in carrying out the audit of leasing operations, formulates its tasks, and specifies the specifics of implementation. When organizing the audit of leasing operations, more attention should be paid to specific (partial) tasks, depending on the purpose of its conduct and the nature of the services rendered. The auditor should focus on the following tasks for verification: constituent documents on the legality of leasing transactions; the effectiveness of internal control; availability of property and its valid belonging to the lessor; cost indicators of the leasing objects in order to identify the initial records in the accounts; registration of acts of reception-transfer of property, accounting of the facts of its receipt and implementation; I will establish agreements between the parties of the lease and reflect on them all essential provisions; capital investment in leased property; the reasonableness of the choice of methods of accrual depreciation; assignment of business operations to gross income and expenses of activity for the period to be audited; reliability of indicators of financial reporting; compliance of accounting of the leasing company with the requirements of the current legal acts on leasing issues. The main objective of the audit is to detect and prevent violations in financial and business activities and provide advisory services to leasing companies. Checking leasing operations should be an integral and necessary part of the audit services, which has its tasks, research objects and method of conducting.

Key words: leasing, leasing activity, audit, organization, tasks, lessor, lessee.

Цибуляк А. Г.
кандидат політичних наук,
здобувач кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Tsybuliak Anastasiia
Candidate of Political Sciences,
Researcher of international finance department,
Institute of International Relations of
Kyiv National Taras Shevchenko University

ФІНАНСУВАННЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню напрямів фінансування зовнішньоторговельної співпраці України. Визначено показники, які характеризують ступінь розвитку фінансового забезпечення екологічних ініціатив, що здійснюють вплив на формування специфіки розвитку національної економіки та зовнішньоторговельних зв'язків. Виокремлено інвестиційні пріоритети державного фінансування екологічно важливих проектів, пов'язаних із забезпеченням екологічно безпечного розвитку виробництва та зовнішньоторговельного співробітництва. Доведено, що велике значення у зазначених процесах мають зовнішні джерела фінансування екологізаційних пріоритетів. Серед них особливу роль відіграє реалізація проектів співробітництва з міжнародними організаціями та інтеграційними об'єднаннями. Обґрунтовано потенціал розвитку зовнішніх та внутрішніх джерел фінансування екологізації зовнішньоторговельної співпраці.

Ключові слова: екологізація, фінансування екологізації, екологізаційні ініціативи, зовнішньоторговельне співробітництво, джерела фінансування.

Вступ та постановка проблеми. Функціонування глобального економічного простору на сучасному етапі його розвитку характеризується, зокрема, трансформацією потреб та вимог міжнародних товарних ринків, що пов'язане з необхідністю їх відповідності сучасним еколого-економічним інтересам країн світової спільноти. З огляду на вектор сталого розвитку міжнародне торговельне співробітництво має відповідати основним постулатам цього процесу. Насамперед йдеться про необхідність врахування екологізаційних аспектів розвитку зовнішньоторговельних зв'язків країн світу. Розвиток зовнішньоторговельного співробітництва супроводжується нарощенням диспропорцій у соціально-економічному просторі, ресурсному забезпеченні, використанні новітніх технологій, ступені навантаження на довкілля. Внаслідок цього функціонування національних ринків набуває рис комплексності, взаємодоповнюваності та інтегрованості, що вимагає спільного вирішення екологічних проблем їх розвитку. В системі взаємодії екологічних та економічних аспектів зовнішньоторговельного розвитку України особливої актуальності набуває питання його екологізації та напрямів її фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання екологізації зовнішньоторговельної взаємодії знайшло відображення в наукових працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як К. Андерсон, Н. Андреева, О. Балацький, Дж. Бегін, Б. Буркинський, О. Веклич, В. Грищенко, Б. Данилишин, Г. Дейлі, Д. Есті, П. Ерліх, Н. Корнійчук, Л. Купінець, Л. Мельник, Х. Нордстром, Т. Панайоту, С. Писаренко, М. Раушер, Е. Семенов, І. Синякевич, С. Стівенс, Ю. Туниця, І. Уолтер, Дж. Фарлей, Дж. Холдрен. Водночас недостатньо висвітленими залишаються питання екологізаційних пріоритетів розвитку торговельних відносин країнами світу, зокрема Україною, та визначення джерел фінансування екологізаційних ініціатив на національному ринку.

Метою роботи є визначення фінансових векторів впливу екологізації на розвиток зовнішньоторговельних

відносин України та обґрунтування на цій основі можливих джерел фінансування екологізації торговельного співробітництва.

Результати дослідження. Інтеграція України у глобальний економічний простір, розширення її участі в міжнародних торговельно-екологічних ініціативах вимагає приведення показників, що забезпечують ефективність здійснення зовнішньоторговельних операцій, у відповідність до міжнародних стандартів та вимог. У зв'язку з цим однією з ключових проблем розвитку зовнішньоторговельної співпраці екологічного спрямування є фінансування екологізаційних заходів, вжиття яких спрямоване, зокрема, на створення сприятливого виробничо-торговельного середовища. Зміни у середовищі ведення бізнесу в Україні вплинули передусім на обсяги прямих іноземних інвестицій щодо їх уповільнення протягом 2014–2017 рр., проте переважання в їх структурі фінансування промисловості залишається незмінним. Це є також одним з векторів, що визначає необхідність екологізації торговельної співпраці загалом, оскільки розвиток виробництва приводить до погіршення екологічних параметрів функціонування господарства країни (рис. 1).

Додатковою перевагою розвитку співпраці України з ЄС є зростання обсягів прямих інвестицій цього об'єднання в Україну з переважанням в їх географічній структурі фінансових ресурсів, що походять з Кіпру, Нідерландів, Великобританії, Німеччини (рис. 2).

Крім того, сьогодні в Україні реалізуються майже 200 проектів технічної допомоги ЄС (пройшли державну реєстрацію) на загальну суму близько 262,7 млн. євро через національні та регіональні програми допомоги ЄС, програми прикордонного співробітництва, механізм Twinning, освітню програму Tempus, програму Всеохоплюючої інституційної розбудови та Інструмент співробітництва з ядерної безпеки. У 2014 р. Європейською Комісією було затверджено Стратегічні пріоритети Інвестиційного інструмента сусідства (Neighborhood Investment Facility) на 2014–2020 рр. У згаданих Стратегічних пріоритетах було



Рис. 1. Прямі інвестиції в Україну за видами діяльності у 2010–2018 рр., млрд. дол.

Джерело: складено автором за матеріалами джерел [1–4]

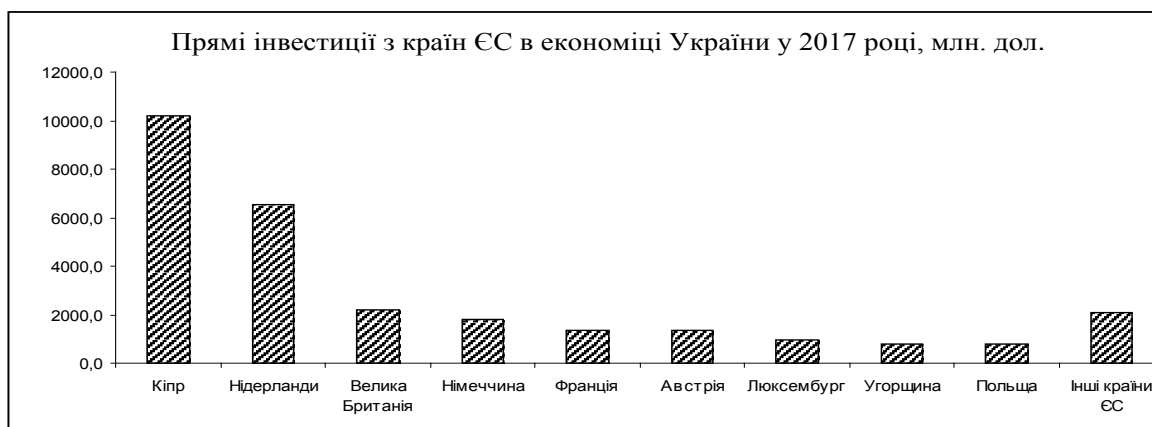


Рис. 2. Прямі інвестиції з країн ЄС в економіці України у 2017 р., млн. дол.

Джерело: складено автором за матеріалами джерел [1–4]

виділено три основних сфери фінансування. По-перше, це покращення взаємозв'язку енергетичних та транспортних мереж між ЄС та країнами Сусідства (зокрема, між самими країнами Сусідства), підвищення енергоефективності або використання відновлювальних джерел енергії, підтримка інвестицій, які стосуються імплементації угод ЄС, включаючи угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі (Україна, Грузія, Молдова). По-друге, це захист довкілля, зокрема в контексті зміни клімату. По-третє, це забезпечення сталого зростання шляхом підтримки малих та середніх підприємств, соціального сектору, а також розвитку муніципальної інфраструктури. Крім того, варто відзначити, що Україна поки що відстає (і за обсягами, і за темпами зростання) від країн ЄС щодо фінансування витрат на виконання наукових досліджень і розробок.

Велике значення у фінансуванні зовнішньоторговельних пріоритетів мають витрати на виробництво та експорт високотехнологічних товарів, а також частка експорту високотехнологічних товарів у загальному обсязі експорту, що відображає ступінь застосування екологічно орієнтованих рішень у виробництві. На рис. 3 представлено динаміку зміни частки експорту високотехнологічних товарів у загальних обсягах експорту провідних країн-експортерів світу та України.

Отже, частка експорту високотехнологічних товарів у загальних обсягах експорту України хоча й не відповідає рівню аналогічного показника аналізованих країн, проте має стійку тенденцію до поступового зростання, що відповідає екологізаційним пріоритетам розвитку національної економіки. Виробництво високотехнологічних товарів

є одним із проявів екологізації виробничо-інноваційної та дослідницької діяльності.

Відзначимо, що фінансування виробництва інноваційних видів продукції має переважуючу та відносно стабільну у 2011–2017 рр. динаміку, а тенденція впровадження нових технологічних процесів є нестійкою. Динаміка впровадження маловідходних, ресурсозберігаючих технологій в діяльність промислових підприємств України в аналізованому періоді є також нестійкою, проте демонструє зростання у 2015–2016 рр. (рис. 4).

Слід відзначити, що загалом у 2017 р. інноваційну діяльність здійснювали 16,2% загальної кількості промислових підприємств. Бюджетні витрати на дослідження та інновації екологічного спрямування в Україні у 2013–2016 рр. переважно спрямовувалися на застосування технологій екологічно чистого виробництва, що дало змогу дещо оптимізувати динаміку екологічних інновацій, а також технології якісного медичного обслуговування (рис. 6).

Загалом динаміка витрат на природоохоронні заходи в Україні у 2010–2016 рр. представлена на рис. 6.

Позитивним є той факт, що поточні витрати на реалізацію екологічних ініціатив мають тенденцію до зростання, зокрема в розрізі капітальних інвестицій. Проте варто відзначити, що частка витрат у ВВП та частка видатків бюджету на фінансування зазначеної сфери мають тенденцію до зменшення (рис. 7).

В структурі капітальних інвестицій переважають витрати на забезпечення радіаційної безпеки, охорону атмосферного повітря та проблеми зміни клімату, очищення зворотних вод, поводження з відходами. Поточні

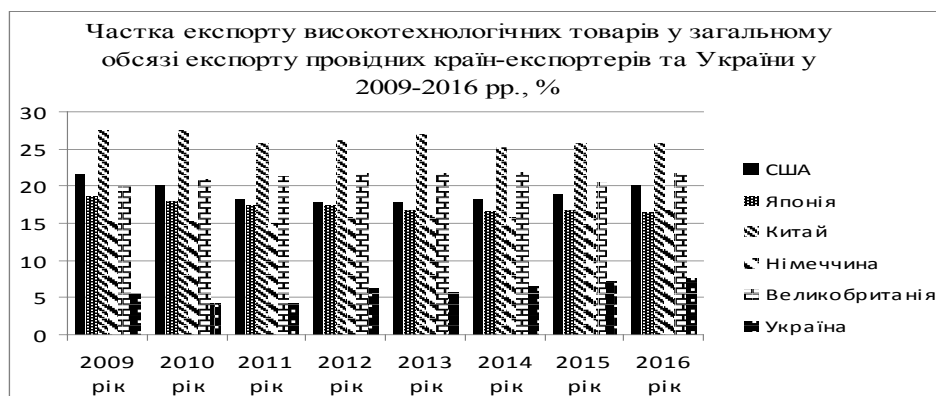


Рис. 3. Частка експорту високотехнологічних товарів у загальному обсязі експорту провідних країн-експортерів та України у 2009–2016 рр., %

Джерело: складено автором за матеріалами [1; 3; 4; 5]

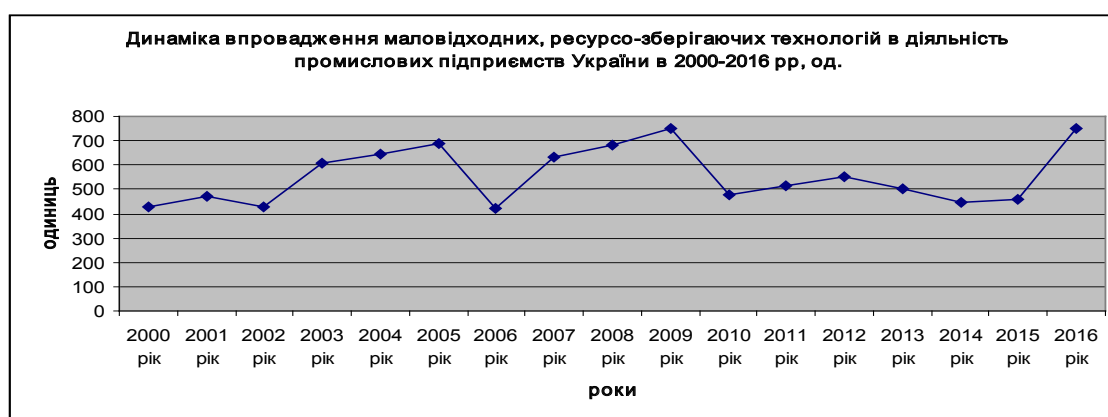


Рис. 4. Динаміка впровадження маловідходних, ресурсозберігаючих технологій в діяльність промислових підприємств України у 2000–2016 рр., од.

Джерело: складено автором за матеріалами джерел [5–7]



Рис. 5. Динаміка структурних обсягів бюджетних витрат на дослідження та інновації екологічного спрямування в Україні у 2013–2016 рр., млн. грн.

Джерело: складено автором за джерелами [5; 6]

витрати передусім спрямовані на очищення зворотних вод та поводження з відходами, що викликає певну диспропорцію.

Загалом у площині фінансування екологічно-торговельних ініціатив суттєву роль відіграють міжнародні організації. Питання залучення іноземних інвестицій для реалізації екологічних програм є важливою складовою природозбережного розвитку всіх країн світу, зокрема України. Для нашої країни важливим напрямом удоскона-

лення державної політики залучення іноземних інвестицій для фінансування екологічних програм є подальший розвиток співпраці з міжнародними організаціями в цій сфері. Слід зауважити, що більшість програм спрямована на підвищення енергетичної ефективності виробництва як вагомій складовій забезпечення екологічних засад господарювання [1].

У сфері міжнародного фінансування екологічних проектів в Україні слід особливо виділити два напрями



Рис. 6. Динаміка загальних обсягів капітальних інвестицій та поточних витрат на основні природоохоронні заходи в Україні у 2010–2016 рр., млн. грн.

Джерело: складено автором за матеріалами джерел [5; 6]

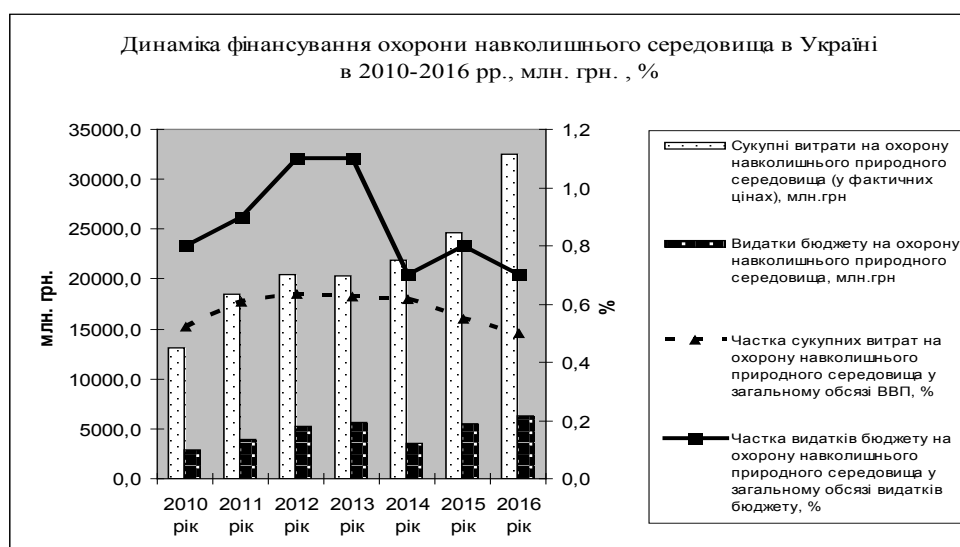


Рис. 7. Динаміка фінансування охорони навколишнього середовища в Україні у 2010–2016 рр., млн. грн., %

Джерело: складено автором за матеріалами джерел [5–7]

співпраці, які мають вирішальне значення. По-перше, співпраця України з організаціями структури Світового банку. Варто відзначити, що Світовий банк є одним з найважливіших продуцентів фінансової та технічної допомоги країнам, що розвиваються. По-друге, співпраця в контексті Угоди про Асоціацію України з ЄС [8]. Європейський Союз висуває для учасників високі екологічні вимоги. У зв'язку з цим питання іноземної фінансової підтримки для нашої держави набуває великого значення. Також важливу роль відіграє програма секторальної бюджетної підтримки, спрямованої на впровадження Стратегії державної екологічної політики України на період до 2020 року. Програма зосереджується на чотирьох підгалузевих пріоритетах (стабілізація викидів у повітря електростанціями, поліпшення якості поверхневих вод, збільшення кількості переробленого побутового сміття й відходів, збільшення площі природоохоронних територій) та передбачає декілька етапів реалізації. Слід зауважити, що в рамках першого етапу Європейський Союз виділив 35 млн. євро на впровадження зазначеної стратегії задля допомоги у формуванні нової екологічної політики, наближення екологічного

законодавства України до норм ЄС. Варто зауважити, що фінансування охорони природних ресурсів здійснюється нерівномірно. Незначна частка витрат припадає на науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування, що гальмує розроблення раціональних фінансових підходів до екологізації економічного розвитку.

Висновки. Таким чином, велике значення в розвитку екологізації зовнішньоторговельної співпраці України має потенціал країни щодо фінансування екологічних ініціатив, пов'язаних з розширенням експортних операцій. Фінансування екологічних проектів є важливим інструментом забезпечення еколого-економічного розвитку нашої країни. Йдеться, зокрема, про зовнішні джерела фінансування. Інтенсифікація співпраці з міжнародними організаціями, інтеграційними об'єднаннями, громадськими ініціативами у сфері розроблення та впровадження спільних екологічних проектів і програм значною мірою залежить від покращення інвестиційного клімату України. Реалізація таких інвестицій дасть змогу вирішити низку важливих проблем та забезпечити отримання позитивного результату щодо збереження довкілля.

Список використаних джерел:

1. Energy, transport and environment indicators. 2016. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat> (дата звернення: 20.04.2019).
2. Global metrics for the environment. 2016. URL: <http://epi.yale.edu> (дата звернення: 26.04.2019).
3. UNCTAD Handbook of Statistics. 2016. URL: <http://www.unctad.org> (дата звернення: 20.04.2019).
4. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.03.2019).
5. Environment at a Glance. 2015. URL: <http://www.oecd.org/environment> (дата звернення: 15.02.2019).
6. Довкілля України : статистичний збірник. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.05.2019).
7. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні. Київ, 2016. 350 с. URL: <http://www.menr.gov.ua/dopovidi> (дата звернення: 27.04.2019).
8. Оцінка екологічної складової двостороннього співробітництва між Україною та ЄС. URL: http://eap-csf.eu/assets/files/Documents/EU_Ukraine_Monitoring_2013_FINAL.pdf (дата звернення: 01.03.2019).

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ

Аннотация. Статья посвящена исследованию направлений финансирования внешнеторгового сотрудничества Украины. Определены показатели, характеризующие степень развития финансового обеспечения экологических инициатив, оказывающих влияние на формирование специфики развития национальной экономики и внешнеторговых связей. Выделены инвестиционные приоритеты государственного финансирования экологически важных проектов, связанных с обеспечением экологически безопасного развития производства и внешнеторгового сотрудничества. Доказано, что большое значение в указанных процессах имеют внешние источники финансирования экологизационных приоритетов. Среди них особую роль играет реализация проектов сотрудничества с международными организациями и интеграционными объединениями. Обоснован потенциал развития внешних и внутренних источников финансирования экологизации внешнеторгового сотрудничества.

Ключевые слова: экологизация, финансирование экологизации, экологизационные инициативы, внешнеторговое сотрудничество, источники финансирования.

ECOLOGIZATION FUNDING OF FOREIGN TRADE COOPERATION IN UKRAINE

Summary. Ukraine's integration into the world economic and participation in international trade and environmental initiatives are requires elucidation of indicators that ensure foreign trade operations efficiency regarding with international standards and requirements. The functioning of national markets becomes a feature of complexity, complementarity and its integration, which requires a joint solution to the environmental problems of their development. In this respect, one of the main foreign trade cooperation issues of the environmental development is the financing of environmental measures which in particular are aimed at creating a favorable production and trading environment. This article is devoted to the research of directions regarding Ukraine's foreign trade financing cooperation. The indicators characterizing the degree of development regarding environmental initiatives financial support that have influence to formation of the specifics regarding development of the national economy and foreign trade relations are determined. The investment priorities of state environmentally financing regarding important projects related to the provision of environmentally safe development of production and foreign trade cooperation are highlighted. It is proved that the external processes of ecologization priorities financing are significance in these processes. The issue of attracting foreign investments for the environmental programs implementation is an important component of the Ukraine's ecological development. For Ukraine, an important direction for improving the state policy of attracting foreign investments to financing environmental programs is the further development of cooperation with international organizations, integration associations and public initiatives. The development of such cooperation depends on improving the Ukraine's investment climate. The implementation of such investments will allow to solve a lot of important problems and to ensure a positive result regarding the environment preservation. The development potential regarding external and internal sources of foreign trade cooperation aimed at ecologization financing is substantiated.

Key words: ecologization, financing of ecologization, ecologization initiatives, foreign trade cooperation, sources of financing.

Шоля Р. І.

здобувач кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

Sholya Ruslana

Applicant of the International Economic Relations Faculty of
Uzhhorod National University

ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто підприємництво як інструмент державного регулювання окремих економічних процесів. Наголошено на значимості соціальних аспектів розвитку підприємництва в Україні. Проаналізовано розвиток підприємництва за 2010–2017 рр. Здійснено аналіз динамічних змін у розвитку підприємництва в розрізі підприємств та фізичних осіб – підприємців. Розглянуто, проаналізовано кількісні дані Державної служби статистики України, що ілюструють розподіл суб'єктів українського підприємництва за розмірами, видами економічної діяльності, обсягами реалізованої продукції, різновидами робіт та послуг, фінансовими результатами підприємницької діяльності. Акцентовано увагу на проблемі відсутності стимулів до офіційного працевлаштування у сфері підприємницької діяльності в Україні, що потребує дієвих кроків з боку органів державної влади.

Ключові слова: підприємництво, суб'єкт господарювання, фізична особа – підприємець, підприємство, кількість зайнятих працівників.

Вступ та постановка проблеми. Нині підприємництво є одним з рушіїв економічного розвитку країни, адже сприяє врегулюванню ситуації із зайнятістю та безробіттям, добробутом населення, сприяє розвитку конкурентного середовища, виходу країни на зовнішні ринки. Така роль актуалізує питання постійного оновлення підходів до його розвитку відповідно до потреб сьогодення, а саме вивчення стану, проблем, потреб та вжиття необхідних заходів для створення сприятливого середовища функціонування підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні вивченням питань розвитку підприємництва активно займалися такі дослідники, як З. Варналій, Г. Геєць, О. Грачова, В. Зубов, С. Іванюта, А. Косих, С. Реверчук, Н. Романенко, Л. Романова. Причому глибинному аналізу підлягають як теоретичні аспекти дослідження, так і можливості практичного використання інноваційних підходів до розвитку підприємницької активності.

Метою роботи є аналіз сучасного стану розвитку підприємництва в Україні загалом та динаміки змін, що мали місце за 2010–2017 рр.

Результати дослідження. Відповідно до ст. 42 Господарського кодексу України (ГКУ) підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, здійснювана на власний ризик господарська діяльність, що провадиться суб'єктами господарювання (підприємцями) задля досягнення економічних та соціальних результатів і одержання прибутку [2].

Підприємництво в Україні здійснюється на основі таких засад:

- вільний вибір підприємцем виду підприємницької діяльності;
- самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників та споживачів продукції, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежене законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- вільне найняття підприємцем працівників;
- комерційний розрахунок та власний комерційний ризик;
- вільне розпорядження прибутком;
- самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд [2].

Такі засади формують базис ведення підприємницької діяльності як в Україні, так і за її межами. Розвиток українського підприємництва характеризується динамічністю змін як в кількісному, так і в якісному аспектах у розрізі як фізичних осіб – підприємців, так і підприємств, законодавче визначення яких подане у Господарському кодексі України. Відповідно до ст. 55 ГКУ фізичні особи – підприємці як суб'єкти господарювання – це громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці. У ст. 62 визначено, що підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності [2].

Зміну кількості суб'єктів господарювання в країні після 2010 р. показано в табл. 1.

Загалом у загальнодержавному показнику, як видно з табл. 1, переважають фізичні особи – підприємці, частка яких перевищує 81%. Тільки у 2013 р. цей показник знизився до 77,2%, що часто пов'язують з економіко-політичними процесами 2013 р. в Україні, що, безперечно, торкнулося сфери підприємництва. Важливо зауважити, що індикатором розвитку підприємництва є показник кількості суб'єктів на 10 тис. осіб. Якщо у 2010 р. він становив 83 одиниці, то у 2017 р. – 80 одиниць (зменшення на 3,7%). Кількість ФОП на 10 тис. осіб за цей період також знизилася, а саме з 394 до 345 одиниць (зниження на 12,4%).

З огляду на потенціал природних, географічних, людських, матеріальних (капітальних), фінансових ресурсів, якими володіє Україна, а також різні зв'язки держави, зокрема зовнішньоекономічні, доцільно було б вважати, що вони є тими умовами, які формують сприятливе підприємницьке середовище, що дає можливість розвиватися як великому, так і малому бізнесу. Статистичні дані Державної служби статистики України (рис. 1) вказують на те, що більшість суб'єктів підприємництва складають суб'єкти малого підприємництва, зокрема мікропідприємництва.

Динаміка кількості суб'єктів господарювання України у 2010–2017 рр. [4, с. 18]

Показник	2010 р.	2013 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Динаміка 2017 р. та 2010 р. (% , +/-)
<i>Суб'єкти господарювання</i>						
Усього, одиниць	2 183 928	1 722 070	1 974 318	1 865 530	1 805 059	82,65
<i>Підприємства</i>						
Усього, одиниць	378 810	393 327	343 440	306 369	338 256	89,29
Відсоток до загальної кількості	17,3	22,8	17,4	16,4	18,7	1,40
<i>Фізичні особи – підприємці</i>						
Усього, одиниць	1 805 118	1 328 743	1 630 878	1 559 161	1 466 803	81,26
Відсоток до загальної кількості	82,7	77,2	82,6	83,6	81,3	-1,40

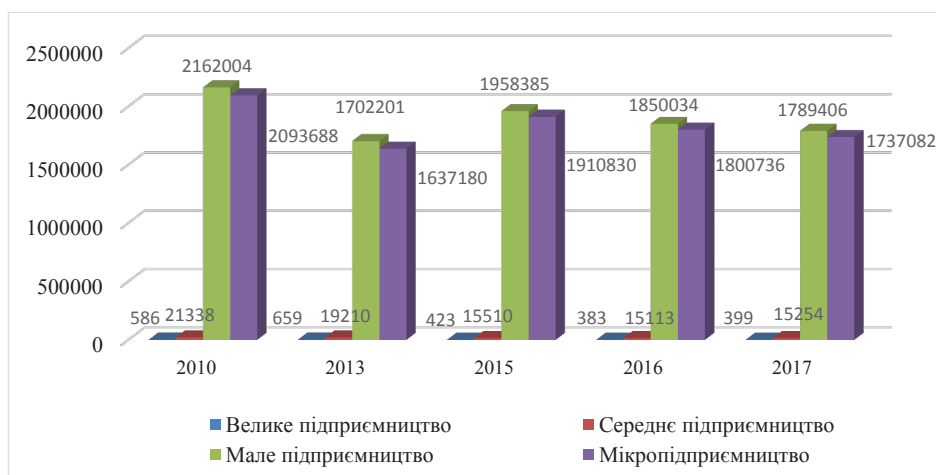


Рис. 1. Розподіл кількості суб'єктів підприємництва в Україні за розмірами у 2010–2017 рр. [3, с. 19]

Джерело: дані по суб'єктах малого підприємництва подані з урахуванням даних кількості мікропідприємств

На рис. 1 чітко видно значне переважання малого підприємництва та мікропідприємництва. Протягом аналізованого періоду кількість суб'єктів підприємництва знизилася за всіма групами. У сфері великого підприємництва зниження відбулося на 31,91%, у сфері середнього підприємництва – на 28,51%, у сфері малих підприємств – на 17,23%, тоді як у сфері мікропідприємництва зниження досягло 17,03%. Кількісне зниження суб'єктів великого та середнього підприємництва пов'язане з наслідками ведення АТО та процесом тимчасової окупації східних областей України, де вони були найбільше сконцентровані, а також із загостренням економічних проблем, що також частково пов'язані з військовими діями. Тоді найчастіше спостерігається подрібнення середніх підприємств, а також їх «перелив» до групи малого підприємництва, чого в Україні у цьому разі не відбулося, оскільки в ній також має місце скорочення їх чисельності. Це вказує на те, що для малих підприємств та мікропідприємств за аналізований період не створено сприятливіших умов для ведення підприємницької діяльності, що не дало їм можливості скористатися своїми перевагами та диверсифікувати свою діяльність.

Слід зауважити, що у сфері великого підприємництва функціонують тільки юридичні особи, оскільки, відповідно до Господарського кодексу України, фізичні особи – підприємці не можуть бути суб'єктами великого підприємництва. Відповідно до даних Державної служби статистики у сфері середнього підприємництва переважають юридичні особи, частка яких становить близько 98%,

тоді як у сфері малого підприємництва (зокрема, мікропідприємства) переважають фізичні особи – підприємці, частка яких становить близько 83%.

Важливо звернути увагу на розподіл суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (табл. 2).

Як видно з табл. 2, найбільшою мірою підприємства сконцентровані у сферах оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (близько 30%); сільського господарства (близько 13%); промисловості (12%); операцій з нерухомим майном, будівництва (близько 10%). Водночас найменшою мірою вони зосереджені у сферах освіти, мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (близько 0,6%), фінансової та страхової діяльності (1,2%), охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (1,25%), тимчасового розміщування та організації харчування (близько 2,5%).

До першої п'ятірки видів економічної діяльності, де найбільшою мірою зосереджена діяльність фізичних осіб – підприємців, належать оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (60%); інформація та телекомунікації (5–9%); транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (5–7%); промисловість (5%); професійна, наукова та технічна діяльність (4–6%). Слід акцентувати увагу на значному розриві між першою та другою позиціями. Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів як види економічної діяльності мають безперечну першість, що обумовлене прагненням швидкого повернення вкладених коштів та отримання прибутку. Підпри-

Таблиця 2

Розподіл суб'єктів господарювання України за видами економічної діяльності у 2010 р., 2013 р. та 2017 р., %

Вид економічної діяльності	Рік	Підприємства	Фізичні особи – підприємці
<i>Усього в Україні</i>	2010	100	100
	2013	100	100
	2017	100	100
Сільське, лісове та рибне господарство	2010	13,38	1,64
	2013	12,67	1,60
	2017	14,82	1,81
Промисловість	2010	12,63	5,77
	2013	12,49	5,43
	2017	12,42	5,58
Будівництво	2010	10,09	2,05
	2013	9,20	1,26
	2017	8,12	1,55
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2010	29,08	60,23
	2013	28,07	58,72
	2017	26,47	51,01
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2010	3,59	7,33
	2013	4,27	5,69
	2017	4,51	5,49
Тимчасове розміщування й організація харчування	2010	2,58	2,23
	2013	2,57	3,16
	2017	2,15	3,43
Інформація та телекомунікації	2010	3,48	2,37
	2013	3,78	5,38
	2017	3,97	9,10
Фінансова та страхова діяльність	2010	1,51	0,48
	2013	1,27	0,46
	2017	1,18	0,42
Операції з нерухомим майном	2010	7,29	1,26
	2013	8,92	4,29
	2017	10,07	3,85
Професійна, наукова та технічна діяльність	2010	8,50	4,90
	2013	8,63	4,75
	2017	8,11	6,42
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2010	4,23	3,13
	2013	4,44	1,71
	2017	4,71	2,09
Освіта	2010	0,65	0,46
	2013	0,60	0,46
	2017	0,62	0,65
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2010	1,24	0,75
	2013	1,25	0,99
	2017	1,27	1,21
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2010	0,55	0,54
	2013	0,60	0,70
	2017	0,57	0,76
Надання інших видів послуг	2010	1,23	6,84
	2013	1,23	5,42
	2017	1,01	6,62

Джерело: розраховано автором на основі джерела [4, с. 19–20]

Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) суб'єктами господарювання України у 2010–2017 рр., млн. грн. [3, с. 23]

Обсяги	2010 р.	2013 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2010 р., %
<i>Усього, млн. грн.</i>	<i>3 968 604,8</i>	<i>4 795 110,5</i>	<i>6 222 266,2</i>	<i>7 538 286,2</i>	<i>9 364 421,4</i>	<i>235,96</i>
<i>Суб'єкти великого підприємництва</i>						
Підприємства	1 401 596,8	1 717 391,3	2 053 189,5	2 391 454,3	2 929 516,6	209,01
<i>Суб'єкти середнього підприємництва</i>						
Підприємства	1 396 364,3	1 662 565,2	2 168 764,8	2 668 695,7	3 296 417,9	236,07
Фізичні особи – підприємці	19 487,5	20 778,9	15 612,0	14 607,8	18 538,2	95,13
<i>Суб'єкти малого підприємництва</i>						
Підприємства	568 267,1	670 258,5	937 112,8	1 177 385,2	1 482 000,7	260,79
Фізичні особи – підприємці	210 930,7	263 459,2	381 861,3	474 596,8	585 798,5	277,72
<i>зокрема, суб'єкти мікропідприємництва</i>						
Підприємства	181 903,1	216 111,4	307 450,0	361 784,0	497 777,1	273,65
Фізичні особи – підприємці	190 055,3	244 546,0	358 275,8	449 762,4	554 372,4	291,69

смієць бажає отримати гарантовану винагороду, для чого перш за все потребує стабільних прозорих та зрозумілих правил гри. В умовах сьогодення в Україні спостерігаються кризові процеси у сфері регулювання підприємницької діяльності, державного управління, а також зафіксована загальна економічна та політична нестабільність, що не дає змогу підприємцю підвищити обсяги вкладень та будувати середньо- й довгострокові плани на перспективу.

За 2010–2017 рр. у 2,3 рази зросли обсяги реалізації продукції (робіт, послуг) суб'єктами господарювання України. Зростання у 2–3 рази відбулося на підприємствах великого, середнього й малого бізнесу, включаючи фізичних осіб – підприємців малого підприємництва та мікропідприємництва, тоді як ФОП середнього підприємництва становлять єдину групу, де цей показник у 2017 р. не досяг рівня 2010 р. (табл. 3).

Основною метою ведення підприємницької діяльності є отримання прибутку та його максимізація. Постійний моніторинг фінансових результатів діяльності підприємств сприяє вчасному реагуванню та підвищенню ефективності їх діяльності, оптимізації використання ресурсного та управлінського потенціалів. Співвідношення отриманих прибутків та збитків підприємствами України у 2010–2017 рр. показано на рис. 2.

Як відомо, однією з важливих функцій підприємництва є соціальна, зокрема вплив на добробут населення шляхом створення робочих місць. Підприємництво є важливим інструментом вирішення питання зайнятості у державі та регіонах. Як засвідчують дані рис. 3, близько 50% зайнятих працівників в Україні зайняті підприємництвом. Водночас їх частка, яка у 2017 р. становила 53,16%, знизилась до 50,4% у 2010 р.

Важливою проблемою в Україні є те, що відсутні стимули до офіційного працевлаштування найманих працівників. Часто умови створені таким чином, що підприємцям не вигідно офіційно збільшувати їх кількість, а заробітну плату вони сплачують «у конвертах». Згідно з підрахунками Пенсійного фонду України його збитки від тіншової зайнятості у 2017 р. склали 30 мільярдів гривень, а частка нелегально працевлаштованих у країні сягала 23,1%. Згідно з даними Державної служби статистики без оформлення трудових відносин працює майже кожен третій працівник, або близько 3,7 млн. осіб. Найпроблемнішою є сфера сільського господарства, в якій у «тіні» працюють близько 43% робітників. Для порівняння, у торгівлі та будівництві, що посідають друге та третє місце, цей показник складає близько 20% та 16% відповідно [1]. Це питання не тільки стосується недо-

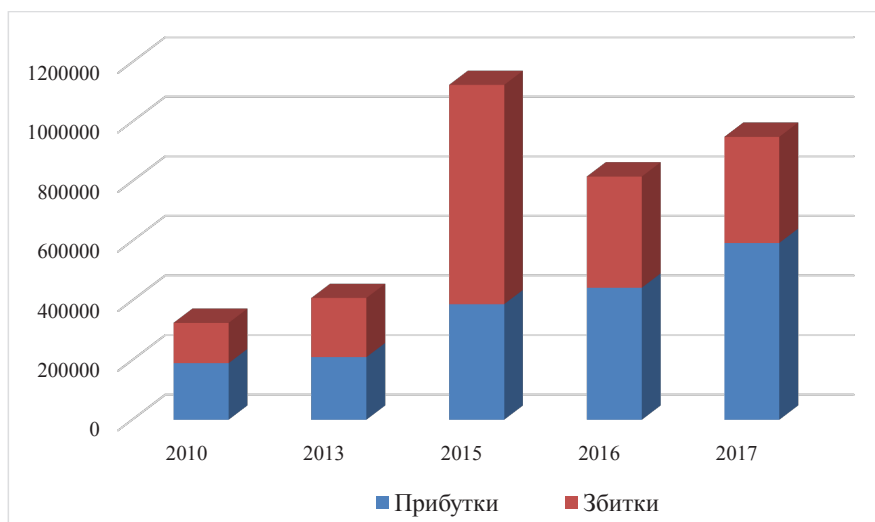


Рис. 2. Обсяги прибутків та збитків (до оподаткування) підприємств України у 2010–2017 рр. [4, с. 70]

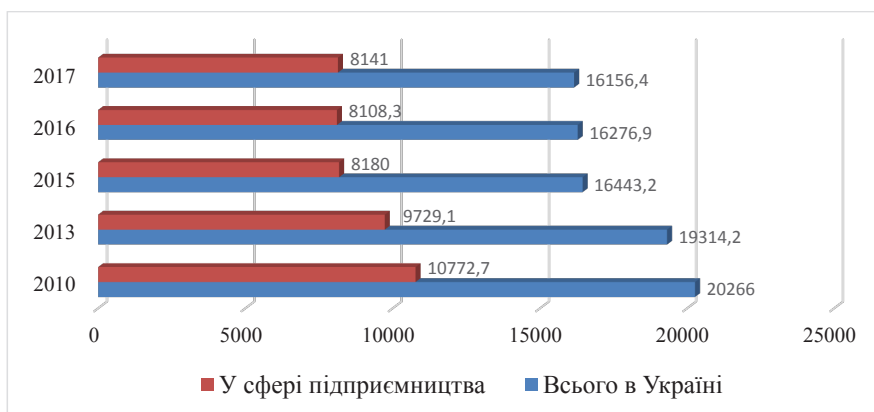


Рис. 3. Кількість зайнятих працівників в Україні загалом та у сфері підприємництва у 2010–2017 рр., тис. осіб [4, с. 19; 5]

отримання державою коштів, але й заважає створенню конкурентних умов у сфері підприємництва. Окремі кроки для врегулювання ситуації зроблені, зокрема розроблені штрафи відповідно до Розпорядження Кабінету Міністрів України від 5 вересня 2018 р., але існує думка про те, що їх метою є збільшення надходжень до Пенсійного фонду [1]. Розвиток підприємництва потребує постійного контролю середовища їх функціонування з боку органів влади, незважаючи на ринкове регулювання окремих моментів. У країні в принципі культивуються питання полегшення започаткування власної справи, спрощення системи надання послуг, дозвільних процедур у сфері господарської діяльності. Створення належних умов розвитку є можливим тільки на основі розуміння проблем, стримуючих розвиток, забезпечення

сприятливих умов, що можуть допомогти реалізувати можливості для покращення діяльності бізнесу та відповідним чином активізувати його.

Висновки. Аналіз розвитку підприємництва за 2010–2017 рр. показав тенденції та динаміку змін, які продиктовані як умовами економічного та політичного розвитку України як суб'єкта економічних відносин, так і чинниками військових дій в Україні. Сьогодні постає необхідність поглибленого та постійного моніторингу поточного стану й визначення перспектив, але при цьому актуалізується врахування нових вимог щодо розвитку, диверсифікації видів діяльності, нових викликів внутрішнього та зовнішнього ринків, уподобань населення як стосовно споживачів результатів підприємницької діяльності, так і стосовно потенційних підприємців.

Список використаних джерел:

1. Голубов О. Полювання на зарплати в конвертах: чи поборе уряд України тіньову зайнятість. URL: <https://www.dw.com/uk> (дата звернення: 25.02.2019).
2. Господарський кодекс України. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 18, № 19–20, № 21–22. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 20.05.2019).
3. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікробізнесу за 2017 р. : статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 343 с.
4. Діяльність суб'єктів господарювання за 2017 р. : статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 145 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 15.05.2019).

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Аннотация. В статье рассмотрено предпринимательство как инструмент государственного регулирования отдельных экономических процессов. Сделан акцент на значимости социальных аспектов развития предпринимательства в Украине. Проанализировано развитие предпринимательства за 2010–2017 гг. Проведен анализ динамических изменений в развитии предпринимательства в разрезе предприятий и физических лиц – предпринимателей. Рассмотрены, проанализированы количественные данные Государственной службы статистики Украины, которые иллюстрируют распределение субъектов украинского предпринимательства по размерам, видам экономической деятельности, объемам реализованной продукции, разновидностям работ и услуг, финансовым результатам предпринимательской деятельности. Акцентируется внимание на проблеме отсутствия стимулов к официальному трудоустройству в сфере предпринимательской деятельности в Украине, что требует действенных шагов со стороны органов государственной власти.

Ключевые слова: предпринимательство, субъект хозяйствования, физическое лицо – предприниматель, предприятие, количество занятых работников.

DYNAMICS AND STRUCTURE OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary. Entrepreneurship as an instrument of state individual economic processes regulation, which helps to influence the situation with employment and unemployment, welfare of the population, promotes the development of the competitive environment, the country's presence on the foreign markets has been considered in the article. The author's attention has been paid to the importance of social aspects of entrepreneurship development in Ukraine. It has been stated that the principles of entrepreneurship, as defined in the Commercial Code of Ukraine, form the basis for conducting entrepreneurial activities in Ukraine and abroad. The development of entrepreneurship for the period of 2010–2017 has been analyzed in the article. The analysis of the dynamic changes in the development of entrepreneurship in the context of enterprises and individuals-entrepreneurs has been conducted. The quantitative data of the State Statistics Service of Ukraine, illustrating the distribution of subjects of Ukrainian entrepreneurship by size, types of economic activity, volumes of sold products, works and services, and financial results of entrepreneurial activity have been considered and analyzed. Among the subjects of entrepreneurship the largest number of them is subjects of small business. Mostly enterprises of Ukraine are concentrated in the sphere of wholesale and retail trade, repair of motor vehicles and motorcycles, agriculture, industry, real estate operations, construction. The smallest number of them is in the sphere of education, arts, sports, entertainment and recreation, financial and insurance activities, health care and social assistance, temporary placement and nutrition. Wholesale and retail trade, repair of motor vehicles and motorcycles is the type of economic activity; individuals-entrepreneurs are mostly engaged in. It is important to monitor the financial performance of enterprises continuously. It promotes response and the efficiency of their activities increase, optimizing the use of resources and management potential. The author focuses on the lack of incentives for official employment in the field of entrepreneurship in Ukraine. This leads to a lack of state funding and prevents the creation of competitive conditions in the field of entrepreneurship, and therefore requires effective steps by public authorities.

Key words: entrepreneurship, business entity, individual entrepreneur, enterprise, number of employees.

УДК 336.745

Яременко О. Ф.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

Матвієць О. В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

Yaremenko Oksana

*PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of international economic relations
Khmelnitskyi National University*

Matviyets Olga

*PhD (Economics),
Senior Lecturer of the Department of international economic relations
Khmelnitskyi National University*

ФІНАНСОВІ ОПЕРАЦІЇ З ІНОЗЕМНОЮ ВАЛЮТОЮ: МАТЕМАТИЧНИЙ ПІДХІД

Анотація. Стаття присвячена дослідженню особливостей та специфіки розрахунку фінансових ефектів від операцій з іноземною валютою. Встановлено, що в умовах інтеграційних перетворень показником підвищення рівня національної економіки будь-якої країни є зростання обсягів операцій, які здійснюються в іноземній валюті. Розглянуто, детально проаналізовано процеси формування фінансового результату від операцій купівлі та продажу іноземної валюти. Визначено, що коливання валютного курсу приводить до небажаних ефектів в імпортних та експортних потоках. Розглянуто операції нарощення та конвертації валюти, а також наведено формули реальної прибутковості таких фінансових операцій. Встановлено, що валютні операції мають велике економічне значення для фінансової сфери, оскільки дають змогу забезпечити взаємозв'язок курсів валют і регулювання ринку.

Ключові слова: іноземна валюта, валютний курс, валютна система, операції з іноземною валютою, конвертація.

Вступ та постановка проблеми. Основним явищем, яке характеризує розвиток міжнародних відносин протягом XX та початку XXI століття, є перехід від інтернаціоналізації до глобалізації. Як справедливо зазначив К.А. Аннан, глобалізація планетарних процесів, з якою пов'язана головна тенденція розвитку міжнародного

права, найбільш помітно проявляється в розширенні потоку товарів, фінансових коштів, діяльності транснаціональних корпорацій [1].

Інтернаціоналізація та глобалізація світової економіки сприяють розвитку торгово-економічного обміну, розширенню валютних відносин між країнами. Валюта обслуго-

вує зовнішню торгівлю товарами та послугами, забезпечує міжнародний рух капіталу, зовнішні позики, державні та приватні грошові перекази тощо. Валюта – це не новий тип грошей, а лише особливий спосіб їх функціонування, пов'язаний з існуванням операцій міжнародного характеру [2, с. 25–26]. Завданням будь-якої валютної системи є сприяння розвитку товарообмінних операцій. Товарообмінні операції зумовили необхідність встановлення співвідношень між національними грошовими відносинами. Валютні системи стали сукупністю правил та механізмів, які покликані забезпечувати ці співвідношення [3, с. 18].

Традиційно виділяють три різновиди валютної системи (тріада), а саме національні, регіональні та світові валютні системи, які активно взаємодіють між собою, утворюючи єдину цілісну систему міжнародних економічних відносин [4, с. 8]. Історично виникли національні валютні системи, що були закріплені національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти питань щодо валютних операцій досліджували С.Я. Боринець, О.В. Дзюбинюк, Л.Н. Красавіна, О.М. Мозговий, Т.Є. Оболенська, Т.В. Мусієць, В.А. Щегорцев, Б.Ю. Лапчук, Н.С. Рязанцева, А.Ф. Золотов та інші вчені. Високо оцінюючи вклад вказаних науковців у вирішення проблем операцій з іноземною валютою, відзначаємо, що такі питання все ще залишаються недостатньо вивченими з огляду на їх досить мінливий та нестабільний характер в умовах сучасного стану світового господарства, масштабних інтеграційних процесів, появи нових учасників у світовій спільноті. Все це вказує на потребу подальших досліджень за цим напрямом.

Метою роботи є дослідження економічної сутності іноземної валюти, обґрунтування теоретичних положень, розроблення практичних рекомендацій з удосконалення організації та методики математичних розрахунків щодо фінансових операцій з іноземною валютою з урахуванням положень національних та міжнародних стандартів.

Результати дослідження. В умовах інтеграційних перетворень показником підвищення рівня національної економіки будь-якої країни є розвиток зовнішньоекономічної діяльності, наслідком чого є зростання обсягів операцій, які здійснюються в іноземній валюті.

Відзначаємо, що основним правилом розвинутої форми товарного виробництва є вираження ціни товару в національних грошових одиницях. Прийнято розрізняти національну валюту, іноземну валюту, міжнародну валюту. Національна валюта уособлює законний платіжний засіб на території країн, що її випустили, та виконує функції міри вартості, засобу обігу, засобу платежу, засобу нагромадження. Характеристика національної валютної системи залежать від ступеня розвитку економіки та зовнішньоекономічних зв'язків країни. В економічних відносинах між країнами національні грошові одиниці виконують роль світових грошей.

В економічній літературі, банківській та підприємницькій практиці використовується термін «іноземна валюта». Однак, незважаючи на це, його сутність не має однозначного трактування. Деякі економісти визначають іноземну валюту як грошову одиницю будь-якої країни. В інших дослідженнях вона означає грошову одиницю, що використовується у функціях світових грошей, отже, як міжнародна розрахункова одиниця, засіб обігу та платежу. В науково-практичній діяльності виділено два види валюти, а саме вільно конвертовані валюти, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та продаються на головних валютних ринках світу (сюди належать банківські метали), та

неконвертована валюта, тобто така національна валюта, яка функціонує тільки в межах країни та не обмінюється на іноземні. Враховуючи зазначене, вважаємо, що саме термін «світова іноземна валюта» розкриває зміст грошової одиниці, яка виконує функцію світових грошей, тобто означає здатність резидентів та нерезидентів вільно та без жодних обмежень обмінювати національну валюту на іноземну, а також використовувати іноземну валюту в операціях з реальними та фінансовими активами [6, с. 65].

Зазначимо, що валютний курс – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях іншої країни. Останній залежить від багатьох чинників як структурного, так і кон'юнктурного характеру. Перші відображають стан економіки країни-емітента, чинять довгостроковий вплив та становлять основу валютного курсу. Другі мають короткостроковий та спекулятивний характер. Серед структурних чинників виділяють показники економічного розвитку, обсяг грошової маси в обігу, рівень інфляції, рівень облікової ставки, стан та структуру платіжного балансу країни, обсяги дефіциту державного бюджету, платоспроможність країни, обсяги внутрішніх та зовнішніх запозичень, місце країни на світовому ринку товарів та послуг тощо. До кон'юнктурних чинників належать спекулятивні валютні операції, формування інфляційних очікувань, зміни на політичній арені країни, рівень розвитку інших секторів фінансового ринку тощо. Валютний курс слугує основою для реалізації операцій з купівлі-продажу валюти [7, с. 109].

Підкреслимо, що коливання валютного курсу часто приводить до небажаних ефектів в імпортних та експортних потоках, оскільки створюють невизначеність в очікуваннях щодо майбутніх прибутків та витрат. Несподівані зміни валютного курсу можуть порушити плани щодо придбання або поставки товарів. Односпрямовані коливання валютного курсу дестабілізують торговельний та платіжний баланс. За тривалого зниження обмінного курсу вітчизняної валюти або її девальвації імпорту товарів стає дедалі дорожчим та потребує для свого фінансування збільшення поставок експорту.

Під час коливання валютних курсів виникає поняття «курсова різниця». Коливання курсів валют спричиняють появу валютного ефекту, який проявляється в можливому викривленні інформації про фінансовий стан суб'єкта господарювання. Доречно виокремити такі фактори, які визначають рівень впливу коливань валютних курсів на показники фінансового стану суб'єкта господарювання:

– зовнішні відносно підприємства (курси валют, що встановлені ззовні та не підлягають впливу з боку підприємства; кількість іноземних валют, в яких підприємство може здійснювати свою діяльність в межах імперативних норм, що регулюються державою);

– внутрішні (обсяги господарських операцій в іноземній валюті, момент здійснення господарських операцій, рішення щодо яких приймає підприємство) [8].

В контексті досліджуваної тематики вважаємо актуальним розглянути та детально проаналізувати формування фінансового результату операцій купівлі та продажу іноземної валюти. Зокрема, фінансовий результат операції придбання іноземної валюти обчислюють на дату зарахування валюти на поточний рахунок підприємства (відображення валюти у складі активів). Схематично розрахунок такого фінансового результату можна представити таким чином:

$$(K_{\text{МВРУ}} - K_{\text{НБУ}}) \times O_d > 0 \rightarrow \text{витрати}, \quad (1)$$

$$(K_{\text{МВРУ}} - K_{\text{НБУ}}) \times O_d < 0 \rightarrow \text{доходи}, \quad (2)$$

де $K_{\text{МВРУ}}$ – курс Міжбанківського валютного ринку України (МВРУ), за яким отримувалась інвалюта; $K_{\text{НБУ}}$ –

курс НБУ на дату зарахування інвалюти на поточний рахунок в іноземній валюті (що діє в першій половині поточного дня); O_d – кількість одиниць придбані інвалюти.

Розрахунок фінансових результатів продажу валюти схематично можна відобразити таким чином [9]:

$$\text{Дох}_{\text{МВРУ}} - K_{\text{НБУ}} \times O_d > 0 \rightarrow \text{доходи}, \quad (3)$$

$$\text{Дох}_{\text{МВРУ}} - K_{\text{НБУ}} \times O_d < 0 \rightarrow \text{витрати}, \quad (4)$$

де $\text{Дох}_{\text{МВРУ}}$ – сума, отримана від продажу валюти на МВРУ (за курсом МВРУ), грн.; $K_{\text{НБУ}}$ – курс НБУ на дату операції продажу інвалюти (що діє в першій половині поточного дня).

Досліджуючи тематику фінансових результатів операцій з іноземною валютою, вважаємо важливим зупинитись на розгляді можливих варіантів для нарощення відсотків з конверсією грошових ресурсів. Відзначимо, що конверсія – це операція обміну одних грошових одиниць на інші. В операціях нарощення з конверсією валют існують два джерела доходу, такі як зміна курсу та нарощення відсотків. Необхідно враховувати, що подвійне конвертування валюти на початку та наприкінці операції може бути за несприятливих умов збитковим.

Розглянемо операції нарощення та конвертації валюти, наведемо формули реальної прибутковості таких фінансових операцій. Для цього введемо певні позначення (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика умовних позначень для розрахункових формул операцій нарощення та конвертації валюти

Умовне позначення	Характеристика
$P_{\text{грн}}^*$	Сума, що обмінюється на ВКВ, грн. ($P_{\text{грн}}^* = Pr$)
ВКВ	Вільноконвертована валюта
грн.	Національна валюта України
$P_{\text{грн}}$	Сума, яка отримана після обміну, грн.
P_v	Сума, яка отримана після обміну (P_v – сума депозиту у ВКВ), дол.
P_r	Сума депозиту в гривнях
F_v	Нарощена сума у ВКВ
F_r	Нарощена сума у гривнях
K_0	Курс обміну ВКВ на початку операції
K_1 (або K_n)	Курс обміну ВКВ наприкінці операції
n	Строк депозиту
i	Ставка нарощення за депозитами в гривнях
j	Ставка нарощення за депозитами у валюті

Для початку розглянемо такий варіант:

$$\text{ВКВ} \Rightarrow \text{Грн} \Rightarrow \text{Грн.} \Rightarrow \text{ВКВ.}$$

Ця операція передбачає такі етапи:

- 1) обмін валюти на гривні;
- 2) нарощення за гривневим депозитом;
- 3) обмін гривні на валюту.

Сума іноземної валюти, яка конвертується в національну валюту, розраховується таким чином:

$$P_v = P_r \times K_0. \quad (5)$$

Нарощену суму в гривнях можна розрахувати так:

$$F_r = P_v \times (1 + n \times i) = P_r \times K_0 \times (1 + n \times i). \quad (6)$$

Кінцева сума операції у валюті розраховується за такою формулою:

$$F_v = \frac{F_r}{K_n} = \frac{P_r \times K_0 \times (1 + n \times i)}{K_n}. \quad (7)$$

Множник нарощення M_v з урахуванням подвійного конвертації розраховується за такою формулою:

$$M_v = \frac{K_0}{K_n} (1 + ni) = \frac{1 + n \times i}{K_n / K_0}. \quad (8)$$

Підкреслимо, що зі зростанням ставки нарощення множник M_v збільшується, а зі зростанням кінцевого курсу обміну множник M_v зменшується.

Формулу доходності операції (r) можна представити в такому вигляді:

$$r = \frac{F_v - P_r}{P_r \times n} = \frac{\frac{P_r \times K_0 \times (1 + n \times i)}{K_n} - P_r}{P_r \times n} = \frac{K_0 \times (1 + n \times i) - K_n}{K_n \times n}. \quad (9)$$

Визначимо курс покупки долара, за якого прибутковість цієї операції дорівнює прибутковості за доларового депозитного вкладу. Для цього формулу прибутковості розглянутої операції прирівняємо до процентної ставки за доларовими депозитами j .

$$j = \frac{K_0 \times (1 + n \times i) - K_n}{K_n \times n}. \quad (10)$$

Звідси випливає, що:

$$K_n = \frac{K_0 \times (1 + i \times n)}{1 + j \times n}. \quad (11)$$

Розглянемо прибутковість фінансової операції, пов'язаної з конвертацією валют. Будемо вимірювати прибутковість у вигляді простої ставки позикового відсотка, тоді прибутковість фінансової операції можна обчислити за такою формулою:

$$r = \frac{F_v - P_r}{P_v \times n}. \quad (12)$$

Підставимо в цю формулу значення F_v з формули (7):

$$r = \frac{\left[\frac{K_0}{K_1} \times (1 + ni) - 1 \right]}{n} = \frac{M - 1}{n}. \quad (13)$$

Отримуємо, що ефективність фінансової операції лінійно залежить від співвідношення величин K_0 та K_1 . Введемо величину, яка характеризує співвідношення останнього та першого курсів валют:

$$k (k=K_1/K_0).$$

Зі зростанням значення величини k ефективність фінансової операції зменшується. При $k = 1$ ефективність операції $r = i$. При $k > 1$ ефективність операції $r < i$. При $k < 1$ ефективність операції $r > i$.

Розглянемо ще один варіант конвертації валюти:

$$\text{Грн.} \Rightarrow \text{ВКВ} \Rightarrow \text{ВКВ} \Rightarrow \text{Грн.}$$

Ця операція передбачає такі етапи:

- 1) обмін гривень на валюту;
- 2) депозит у валюті;
- 3) обмін валюти на гривні.

Вихідна сума у ВКВ дорівнює:

$$P_v = P_{\text{грн}}^* / K_0. \quad (14)$$

Нарощена сума у ВКВ буде становити:

$$F_v = P_v \times (1 + j \times n) = \frac{P_{\text{грн}}^*}{K_0} (1 + j \times n). \quad (15)$$

Кінцева сума операції в гривнях розраховується за такою формулою:

$$F_r = F_v \times K_n = \frac{P_{\text{грн}}^*}{K_0} \times (1 + j \times n) \times K_n = P_{\text{грн}}^* \times (1 + j \times n) \times \frac{K_n}{K_0}. \quad (16)$$

Якщо $k = \frac{K_n}{K_0}$, то $F_r = P_v (1 + j \times n) \times k$.

Множник нарощення M_r з урахуванням подвійного конвертації розраховується за такою формулою:

$$M_r = (1 + n \times j) \times \frac{K_n}{K_o} \quad (17)$$

Зі зростанням ставки нарощення множник M_r збільшується, а зростання початкового курсу обміну множник M_r зменшує. Тоді отримаємо:

$$F_r = P_v \times M_r \quad (18)$$

Відсоткова ставка за весь термін цієї валютної операції розраховується за такою формулою:

$$j \times n = \frac{F_r - P_r}{P_r} \quad (19)$$

Відсоткова ставка за один рік визначається таким чином:

$$j = \frac{F_r - P_r}{P_r \times n} \quad (20)$$

Підставляючи в попередню формулу F_r , отримаємо формулу дохідності операції (\bar{r}):

$$\bar{r} = \frac{F_r - P_r}{P_r \times n} = \frac{P_r(1 + jn) \times k - P_r}{P_r \times n} = \frac{(1 + j \times n) \times k - 1}{n} \quad (21)$$

Використовуючи попередню формулу, можемо визначити критичне значення \bar{r}_{sp} , за якого прибутковість операції буде дорівнювати нулю:

$$\frac{(1 + j \times n) \times k - 1}{n} = 0 \quad (22)$$

Звідси отримуємо:

$$k = \frac{1}{1 + n \times j} \quad (23)$$

З формули (23) можна визначити критичне значення курсу продажу:

$$K_n = \frac{K_o}{1 + n \times j} \quad (24)$$

Зазначимо, що зазвичай на початку фінансової операції значення курсу продажу невідомо, тому корисно знати його значення, за якого конвертація не дає ніякої додаткової вигоди, тобто сума доходу, отримана від вкладення грошей в гривнях на депозит, має дорівнювати доходу від операції. Наведена фінансова операція не дасть додаткової вигоди, якщо $F_r = F_v$. Тобто:

$$P_r \times (1 + j \times n) \times \frac{K_n}{K_o} = P_v \times (1 + i \times n) \quad (25)$$

Отже, курс продажу ВКВ, за якого сума, нарощена в результаті подвійної конвертації та вкладення грошей у валютний депозит, дорівнює нарощеній сумі під час здійснення депозитного вкладу в гривнях, визначається таким чином:

$$K_n = K_o \times \frac{1 + n \times i}{1 + n \times j} \quad (26)$$

Отже, якщо передбачається, що курс продажу ВКВ наприкінці фінансової операції буде більше, ніж $K_o \times \frac{1 + n \times i}{1 + n \times j}$, то таку операцію доцільно здійснювати, інакше – ні.

Якщо використовується облікова ставка, то прибутковість цієї операції можна визначити за такою формулою:

$$\bar{d} = \frac{F_v - P_r}{F_v \times n} \quad (27)$$

Загалом значення курсу продажу ВКВ, від якого подвійна конвертація не має сенсу, можна визначити таким

чином. Позначимо A_1 і A_2 як множники нарощення на валютних депозитах, на яких розміщені суми ВКВ₁ і ВКВ₂.

$$A_1 = 1 + n \times j_1, A_2 = 1 + n \times j_2 \quad (28)$$

K_o і K_n – курси купівлі та продажу ВКВ₁ в одиницях ВКВ₂ на початку та наприкінці фінансової операції, тоді після відповідної заміни у формулі (26) отримаємо:

$$K_n = K_o \times \frac{A_2}{A_1} \quad (29)$$

Слід визначити курс продажу долара (K_n), за якого прибутковість операції дорівнює прибутковості по гривневому депозитному вкладу. Для цього формулу прибутковості розглянутої операції прирівняємо до процентної ставки по гривневих депозитах i :

$$i = \frac{(1 + n \times j) \times K_n - 1}{K_o \times n} \quad (30)$$

Враховуючи формули (28), (29), (30), отримаємо:

$$K_n = K_o \times \frac{1 + n \times i}{1 + n \times j} \quad (31)$$

Розглянемо прибутковість фінансової операції, пов'язаної з конвертацією валют. Будемо вимірювати прибутковість у вигляді простої ставки позичкового відсотка, тоді прибутковість фінансової операції можна обчислити за такою формулою:

$$r = \frac{F_r - P_r}{P_r \times n} \quad (32)$$

Підставивши в цю формулу значення F_r з формули (16), отримаємо таке:

$$r = \left[\frac{K_n \times (1 + nj)}{K_o} - 1 \right] / n \quad (33)$$

Отримуємо, що ефективність фінансової операції лінійно залежить від співвідношення величин K_o та K_1 . Введемо величину $k = \frac{K_1}{K_o}$, яка характеризує співвідношення останнього та першого курсів валют. Зі зростанням значення величини k ефективність фінансової операції падає. При $k = 1$ ефективність операції $r = j$; при $k > 1$ ефективність операції $r > j$; при $k < 1$ ефективність операції $r < j$; при $k = 1 / (1 + nj)$ ефективність операції $r = 0$.

Висновки. Проведені дослідження дають змогу дійти таких науково-практичних висновків. По-перше, наростання процесів інтеграції, інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя зумовлює посилення ролі валютних операцій. Виконання зазначених операцій, безумовно, спрямоване на одержання прибутків, тому цей процес має базуватись на чітких та обґрунтованих аналітичних дослідженнях. По-друге, валютні операції мають велике економічне значення для фінансової сфери, адже ці операції дають змогу забезпечити взаємозв'язок курсів валют і регулювання ринку, що сприяє вирівнюванню валютних курсів на відповідних ринках. Зважаючи на вищенаведені висновки, вважаємо за доцільне подальші дослідження спрямувати на пошук шляхів вдосконалення та спрощення формул розрахунку ефективності валютних операцій за умов сучасних інтеграційних процесів, що відбуваються як у фінансовій сфері національної економіки, так і на світовій арені.

Список використаних джерел:

1. Аннан К.А. Предотвращение войн и бедствий: глобальный вызов растущих масштабов. *Годовой доклад о работе ООН за 1999 г.* Нью-Йорк, 1990. URL: <http://www.un.org/russian/document/gadocs/54sess/a-54-1.htm> (дата звернення: 15.04.2019).
2. Саллі В.І., Трифонова О.В., Швець В.Я. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. Київ: Професіонал, 2003. 176 с.
3. Рязанцева Н.С. Міжнародні фінанси: навчально-методичний посібник. Київ: КНЕУ, 2001. 119 с.
4. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції: підручник. Київ: ЦУЛ, 2003. 616 с.
5. Непрядкіна Н.В. Економічна сутність національної валютної системи як складового елементу міжнародних економічних зв'язків. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Економічна серія.* 2009. № 851. С. 247–254.

6. Губіна І.А. Енциклопедія валютних операцій: збірник систематизованого законодавства : практикум. Київ : Бліц-Інформ, 2009. Вип. 8. 192 с.
7. Румянцев А.П., Голук В.Я., Тонких О.Г. Міжнародні фінансові відносини : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 348 с.
8. Операції з розрахунками в іноземній валюті: визначення курсових різниць, операції з продажу та придбання іноземної валюти. URL: <http://www.dpa.dn.ua/s/252/5320> (дата звернення: 18.04.2019).
9. Карпова В.В. Валютні операції: відображаємо за новими правилами. *Бухгалтерський тиждень*. 2015. № 11. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/bn/2015/march/issue-11/article-6479.html> (дата звернення: 18.04.2019).

ФИНАНСОВЫЕ ОПЕРАЦИИ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ: МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Аннотация. Статья посвящена исследованию особенностей и специфики расчета финансовых эффектов от операций с иностранной валютой. Установлено, что в условиях интеграционных преобразований показателем повышения уровня национальной экономики любой страны является рост объемов операций, осуществляемых в иностранной валюте. Рассмотрены, подробно проанализированы процессы формирования финансового результата от операций покупки и продажи иностранной валюты. Определено, что колебания валютного курса приводит к нежелательным эффектам в импортных и экспортных потоках. Рассмотрены операции наращивания и конвертации валюты, а также приведены формулы реальной доходности таких финансовых операций. Установлено, что валютные операции имеют большое экономическое значение для финансовой среды, так как позволяют обеспечить взаимосвязь курсов валют и регулирование рынка.

Ключевые слова: иностранная валюта, валютный курс, валютная система, операции с иностранной валютой, конвертация.

FINANCIAL OPERATIONS WITH FOREIGN CURRENCY: MATHEMATICAL APPROACH

Summary. The article is devoted to the study of the features and specifics of the calculation of financial effects from operations with foreign currency. In terms of integration reforms, an increase in the level of the national economy of any country is the growth of volumes of transactions carried out in foreign currency. The processes of forming the financial result from the operations of buying and selling foreign currency are analyzed and thoroughly analyzed. The aim of the article is to study the economic essence of foreign currency, as well as to substantiate the relevant theoretical concepts, to develop practical recommendations for improving the organization and methodology for the mathematical calculations in foreign currency transactions, taking into account the requirements of national and international standards. Internationalization and globalization of the world economy contribute to the development of trade and economic exchange, and the expanding of foreign exchange relations between countries. A currency serves foreign trade in goods and services, international capital flows, external loans, public and private money transfers, etc. It should be noted that currency transactions have a significant economic value for the financial sector, as they enable to ensure the interconnection of exchange rates and market regulation, which determine the relevance of this study. It is determined that the growth of operations in foreign currency volumes is one of the indicators of raising the national economy level in a country under the integration and transformation conditions. The processes of forming the financial result from the operations of buying and selling foreign currency are examined and thoroughly analyzed. Experience has shown that currency fluctuations lead to undesirable effects in import and export flows. That is why operations of increasing the currency amount and its conversion are valuable in practical application in determining the real profitability of such financial transactions. As a result of the study the algorithm of purchase and sale of foreign currency was formed, on the basis of which a conceptual approach to determining the effectiveness of such operations was proposed.

Key words: foreign currency, foreign exchange rate, foreign exchange system, foreign currency transactions, conversion.

Науковий журнал

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 25

Частина 2

Коректура • *авторська*

Комп'ютерна верстка • *Удовиченко В. О.*

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510

Факультет міжнародних економічних відносин,

Ужгородський національний університет

Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95

Електронна пошта редакції: editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Сторінка наукового журналу: www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 20,46.

Підписано до друку 31.05.2019 р. Замов. № 0719/139. Наклад 100 прим.

Видавець: Видавничий дім «Гельветика»

м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.