

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 35

Одеса
2019

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.
Додаток № 5.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 4 від 25.01.2019 р.

Видавнича рада:

С. В. Ківалов, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

Головний редактор серії – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**
Відповідальний секретар серії – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Б. В. Буркинський, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдулін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.; **О. В. Сталінська**, д-р екон. наук, проф.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

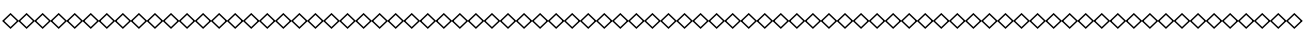
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (099) 967 84 71
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: «Економіка і менеджмент», 2019
© Міжнародний гуманітарний університет, 2019
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2019



**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**



Руденко-Сударєва Л.В.

*д.е.н., професор, професор кафедри міжнародних фінансів,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Rudenko-Sudarieva Larysa

*SHEE "Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman"*

Шевченко Ю.А.

*аспірант,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Shevchenko Yuliia

*SHEE "Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman"*

ЕФЕКТИВНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ТНК У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

EFFICIENCY OF INTERNATIONAL INVESTMENT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN A GLOBAL ECONOMIC ENVIRONMENT

Анотація. У статті розкрито теоретичні та практичні методи оцінки ефективності інвестиційного проекту ТНК у різні галузі економіки з урахуванням сучасних чинників та умов міжнародного інвестування. Охарактеризовано основні матричні прийоми для оцінювання ризику та дохідності інвестиційного проекту ТНК із переходом на використання критеріїв сталого розвитку та цифрової економіки. Аргументовано необхідність порівняння інвестиційних пріоритетів ТНК та отримання оптимального інвестиційного рішення під час виходу на зарубіжні ринки. Визначено, що конкурентоспроможність ТНК залежить від вибору правильного та перспективного інвестиційного проекту, який має свої власні властивості та характеристики. Надано пропозиції щодо розміщення інвестицій у найбільш дохідні галузі з максимізацією доходу на перспективу.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний проект, інвестиційна поведінка, матриця дохідності, міжнародне інвестування, транснаціональні корпорації.

Постановка проблеми. Для приймаючої країни інвестиційна діяльність ТНК є можливістю отримувати міжнародний досвід

у сфері технологій, інновацій, збереженні навколишнього середовища, а також у створенні конкурентного середовища для національних підприємств. Та якщо розміщення інвестицій відбувається в країнах, що розвиваються, або найбільш розвинутих країнах, то ТНК може стикатися з різними чинниками та умовами в певній сфері економіки, що негативно відображається на фінансових показниках ТНК.

Своєю чергою, ТНК повинні розраховувати структуру капіталу, який є в наявності й буде створюватися на майбутню перспективу. Для повної оцінки даної структури управлінський персонал повинен заздалегідь прорахувати основні складники структури капіталу, а саме: структуру активів; величину операційного важеля; стабільність продажів; прибутковість підприємства; чинник оподаткування; ринкові умови; прийняття оптимальних рішень керівництвом корпорації. І звідси випливає необхідність у більш глибокому та ширшому вивченні ефективності міжнародного інвестування ТНК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ефективності міжнародного

інвестування ТНК займається велика кількість міжнародних та вітчизняних учених, які досліджують проблеми інвестиційної поведінки ТНК у сучасних економічних умовах, а саме: О. Гусєва [1], Дж. Куїнлівен [10], О. Макінде [9], О. Мозговий [3], Р. Попельнюхов [7], О. Рогач [8], Л. Руденко-Сударєва [4]. Дані дослідження ґрунтуються на теоретичних та практичних знаннях, які важливі та необхідні для майбутнього наукового дослідження проблеми міжнародного інвестування в економічному середовищі. У результаті різних змін у світовому економічному просторі виникає необхідність у подальшому вивченні сучасних інвестиційних процесів. Звідси впливає необхідність у більш широкому узагальненні ефективності міжнародного інвестування в умовах постійних змін у світовому економічному просторі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для ТНК важливо за допомогою управлінського персоналу приймати оптимальне інвестиційне рішення, яке повинно мати підґрунтя на основі методів оцінки інвестиційних проектів і вирішення проблеми в розрізі, який саме інвестиційний проект є найкращим і в якій приймаючій країні розміщувати інвестиції. І тому в статті розкривається проблема вибору найкращого інвестиційного проекту в умовах глобального економічного середовища.

Мета статті. Метою цієї роботи є теоретико-методологічне дослідження ефективності міжнародного інвестування ТНК у глобальному економічному середовищі.

Виклад основного матеріалу. Методи оцінки ефективності інвестиційного проекту найчастіше використовуються в практиці ТНК та великих підприємств, які постійно зважують власні фінансові та інші ресурси власного підприємства з ризиками, дохідністю інвестицій та взагалі інвестиційної діяльності цілого комплексу підприємства.

Також, на нашу думку, цікавим під час здійснення інвестиційної діяльності є використання матричного методу оцінки конкурентоспроможності підприємства, оскільки, вибудовуючи стратегію розміщення інвестицій у приймаючій країні, можливо побачити,

наскільки ефективно інвестувати в певну галузь, сектор економіки, певний інвестиційний проект з урахуванням конкурентного середовища та існуючої турбулентності.

Основними матричними методами оцінки конкурентоспроможності є [1, с. 5]: матриця «Зростання галузі/Частка ринку» (модель BCG); матриця «Привабливість ринку/Конкурентна позиція» (модель GE-McKinsey); матриця спрямованої політики, або «Привабливість галузі/Конкурентоспроможність» (модель Shell/DPM); матриця «Стадія розвитку ринку/Конкурентна позиція» (модель Hofer/Schendel); матриця «Стадія життєвого циклу продукції/Конкурентна позиція» (модель ADL/LC).

Наприклад, у матриці BCG, яка була розроблена Бостонською консалтинговою групою, вивчаються лише два чинники: відносна частка ринку і темп росту ринку. Існують недоліки під час її використання, які надають неточності оцінки ринку приймаючої країни, тобто високий ступінь спрощення, неможливість точно оцінити масштаби ринку, ринкову частку підприємства.

Матриця GE-McKinsey є більш детальною і має у своїй структурі дев'ять квадрантів, що характеризують довгострокову привабливість ринку та конкурентну позицію підприємства, що досліджується. У цьому разі під час побудови матриці аналізується велика кількість чинників, наприклад фінансово-економічні, соціальні, культурні, чинники конкуренції. Тобто використовуються не тільки кількісні характеристики приймаючої країни під час розміщення інвестицій, а й якісні, тобто використання технологій, дотримання концепції сталого розвитку, наявність висококваліфікованих кадрів. Перевагами цього методу є гнучкість, розширений та глибокий аналіз кон'юнктури ринку, можливість порівнювати різні галузі та ринки [2].

Звідси впливає, що під час побудови матриці необхідно спочатку вибрати показники, за якими буде проводитися аналіз конкурентоспроможності і з одночасним присвоєнням їм вагових показників залежно від важливості даного показника. Сума всіх коефіцієнтів повинна дорівнювати одиниці. Показники формуються за двома чинни-

ками: привабливість ринку та конкурентна позиція. У цьому разі можливо оцінити основні інвестиції, які можуть бути привабливими для ТНК і мають конкурентні характеристики з найменшими ризиками. Своєю чергою, бальна оцінка конкурентного розташування за показниками розраховується за формулою (1):

$$B = Z_{\phi} / Z_n * B_{\max}; \quad (1)$$

де B – бальна оцінка конкурентної позиції інвестиції;

Z_{ϕ} – фактичне значення оцінного показника за кожним видом інвестицій;

Z_n – найкраще значення оцінного показника за сукупністю видів інвестицій;

B_{\max} – максимальний бал оцінки показника.

Тоді можливість розрахунку комплексного коефіцієнта конкурентної позиції розраховується за формулою (2):

$$K_k = \sum^n B_i * W_i; \quad (2)$$

де n – кількість показників;

B_i – бальна оцінка по кожному i -му показнику;

W_i – значущість кожного i -го показника.

Привабливість ринку можливо розрахувати аналогічно, використовуючи дані формули. Потім види інвестицій розміщуємо в матриці і визначаємо положення кожного виду інвестицій [3; 4].

Але роль інвестиційного розвитку ТНК також полягає у правильному виборі інвестиційного проекту з урахуванням усіх чинників приймаючої країни. Слід зазначити, що, провівши дослідження, основними сферами, які приваблюють інвесторів, станом на 2017 р. є інвестиції в інфраструктуру, сферу послуг, у виробництво, інвестиції шляхом злиття і поглинання (табл. 1).

Звідси випливає, що перед ТНК як інвестором постає проблема вибору оптимального інвестиційного проекту. Інвестору важко прогнозувати макроекономічні зміни, наприклад зміну економічних циклів, процеси на міжнародному валютному та фінансовому ринках тощо, тому необхідно вибрати найоптимальніший інвестиційний проект з урахуванням ризиків та дохідності майбутнього інвестиційного проекту. При цьому можливо побудувати матрицю дохідності та матрицю ризиків, розрахувавши такі критерії, як: критерій Вальда, критерій Севіджа, критерій Гурвіца, критерій Байєса та критерій Лапласа [7].

Наприклад, будемо вважати, що існує шість варіантів інвестування відповідно до попередньої таблиці. За кожним регіоном можливо розробити чотири сценарії розвитку подій, тобто оптимістичний, песимістичний, консервативний та змішаний. Побудова матриці дохідності і ризику визначатиметься так: стовбці означатимуть сце-

Таблиця 1

Інвестиції в певні сфери в 2016 р., млн. дол. США

Сфера інвестування	Назва регіону					
	1	2	3	4	5	6
		Країни з перехідною економікою	Країни з розвинутою економікою (США, Канада, Австралія, Велика Британія)	Азія	Латинська Америка	Африка
1. Інвестиції в інфраструктуру	7418		77014	154679	25227	44852
2. Інвестиції у виробництво	16014		96257	131666	28796	19385
3. Інвестиції у фармацевтичну галузь	158		92635	19515	2298	5107
4. Інвестиції в будівництво	3366		30441	75929	-	16372
5. Інвестиції шляхом злиття і поглинання	5014		794317	41861	17762	9689
6. Інвестиції в сферу послуг	11148		148413	209057	41217	70975

Джерело: складено за [5; 6]

нарії розвитку ситуації, а рядки – варіанти інвестування (табл. 2).

Для того щоб побудувати матрицю ризиків, необхідно припустити, що коефіцієнт песимізму дорівнює 0,6. Тоді припустимо, що вірогідність настання оптимістичного сценарію – 0,3, песимістичного – 0,3, змішаного – 0,1, консервативного – 0,3.

Тоді вибираємо максимальне значення по кожному стовбцю матриці дохідності й отримаємо: для оптимістичного сценарію – 794 317; для песимістичного – 16 014; для консервативного – 148 413; для змішаного – 70 975. Віднімаємо від максимального значення кожен елемент і отримуємо матрицю ризиків (табл. 3).

Тепер, побудувавши матрицю ризиків, можемо розраховувати критерії за формулами. Наприклад, критерій Вальда визначає позицію песимізму (формула 3):

$$\alpha = \max_i \min_j a_{ij}; \quad (3)$$

де a_{ij} – елементи матриці дохідності.

Тоді в нашому разі $\alpha = \max(7418; 16014; 158; 3366; 5014; 11148) = 16014$.

Звідси випливає, що інвестування у виробництво є найбільш оптимальним.

Тоді критерій Севіджа враховує ризики, які будуть виникати перед інвесторами, і розраховується за формулою (4):

$$S = \max_i \min_j r_{ij}; \quad (4)$$

де r_{ij} – елементи матриці ризиків.

У цьому разі в матриці ризиків вибираємо стовбець із песимістичним сценарієм і з мінімальним ризиком. Звідси випливає, що $S = \min(8596; 0; 15856; 12648; 11000; 48668) = 0$. Знову ж таки інвестування у виробництво є найменш ризикованим.

Такі критерії є найбільш крайніми випадками для інвестора, коли він бажає мінімі-

Таблиця 2

Матриця дохідності для вибраних проектів

Інвестиційні проекти	Сценарії розвитку подій			
	2	3	4	5
1	Оптимістичний сценарій	Консервативний сценарій	Песимістичний сценарій	Змішаний сценарій
1. Інвестиції в інфраструктуру	154679	77014	7418	44852
2. Інвестиції у виробництво	131666	28796	16014	19385
3. Інвестиції у фармацевтичну галузь	92635	19515	158	5107
4. Інвестиції в будівництво	75929	30441	3366	16372
5. Інвестиції шляхом злиття і поглинання	794317	41861	5014	17762
6. Інвестиції у сферу послуг	209057	148413	11148	70975

Джерело: складено за [5; 6]

Таблиця 3

Матриця ризиків для вибраних проектів

Інвестиційні проекти	Сценарії розвитку подій			
	2	3	4	5
1	Оптимістичний сценарій	Консервативний сценарій	Песимістичний сценарій	Змішаний сценарій
1. Інвестиції в інфраструктуру	639638	71339	8596	26123
2. Інвестиції у виробництво	662651	119617	0	51590
3. Інвестиції у фармацевтичну галузь	701682	128898	15856	65868
4. Інвестиції у будівництво	718388	117972	12648	54063
5. Інвестиції шляхом злиття і поглинання	0	106552	11000	53213
6. Інвестиції у сферу послуг	585260	0	48668	0

Джерело: складено за [5; 6]

зувати ризики та максимізувати доходи від інвестування. У цьому разі використовуємо коефіцієнт песимізму, який дорівнює 0,6. І тоді критерій Гурвіца розраховується за формулою (5):

$$H = \max_i \left[\lambda \min_j a_{ij} + (1 - \lambda) \max_j a_{ij} \right]; \quad (5)$$

Своєю чергою, коли показник $\lambda=1$, то критерій Гурвіца трансформується у критерій Вальда. Коли $\lambda=0$, то критерій перетворюється на сценарій крайнього оптимізму. Далі ми можемо розрахувати критерій Гурвіца для кожного виду інвестиційного проекту.

Для інвестицій в інфраструктуру:

$$H=0,6*7418+(1-0,6)*154679=4450,8+61871,6=66322,4.$$

Для інвестицій у виробництво:

$$H=0,6*16014+0,4*131666=9608,4+52666,4=51117,2.$$

Для інвестицій у фармацевтичну галузь:

$$H=0,6*158+0,4*92635=94,8+37054=37148,8.$$

Для інвестицій у будівництво:

$$H=0,6*3366+0,4*75929=2019,6+30371,6=32391,2.$$

Для інвестицій шляхом злиття і поглинання:

$$H=0,6*5014+0,4*794317=3008,4+317726,8=347735,2.$$

Для інвестицій в сферу послуг:

$$H=0,6*11148+0,4*209057=6688,8+83622,8=90311,6.$$

У цьому разі найбільш оптимальним є інвестування шляхом злиттів і поглинань, що для ТНК як інвестора принесе найбільше значення дохідності.

Наступний критерій, що використовується під час вибору інвестиційного проекту, – критерій Басса. Його розрахунок відбувається за рахунок модифікації матриці дохідності з урахуванням вірогідностей, що можуть настати (формула 6):

$$a = \max_i \left\{ \sum_j a_{ij} q_j \right\}; \quad (6)$$

де a_{ij} – елементи матриці дохідності;

q_j – вірогідності настання сценаріїв.

Отже, розраховуємо по рядках суми та визначимо максимальне значення (табл. 4). Тоді за критерієм Басса найкраще інвестувати у злиття і поглинання компаній, щоб отримати максимальний ефект від інвестування. Це викликало необхідність у подальшому вивченні інвестиційних проектів [8].

Своєю чергою, для розрахунку прийняття інвестиційного рішення за критерієм Лапласа використовуються однакові вірогідності – по 0,25 та матриця дохідності, як видно з таблиці 5.

Отже, найкраще інвестувати в інвестиції шляхом злиттів і поглинань відповідно до критерія Лапласа.

Такі проведені розрахунки дають уявлення про дохідність та ризик для інвестора під час

Таблиця 4

Матриця дохідності для вибраних проектів, скоригована за критерієм Басса

Інвестиційні проекти	Сценарії розвитку подій					
	1	2	3	4	5	6
		Оптимістичний сценарій	Консервативний сценарій	Песимістичний сценарій	Змішаний сценарій	Сума
1. Інвестиції в інфраструктуру		46403,7	23104,2	2225,4	4485,2	76218,5
2. Інвестиції у виробництво		39499,8	8638,8	4804,2	1938,5	54881,3
3. Інвестиції у фармацевтичну галузь		27790,5	5854,5	47,4	510,7	34203,1
4. Інвестиції у будівництво		22778,7	9132,3	1009,8	1637,2	34558
5. Інвестиції шляхом злиття і поглинання		238295,1	12558,3	1504,2	1776,2	254133,8
6. Інвестиції у сферу послуг		62717,1	44523,9	3344,4	7097,5	117682,9

Джерело: складено за [5; 6]

Матриця дохідності для вибраних проектів, скоригована за критерієм Лапласа

Інвестиційні проекти	Сценарії розвитку подій					
	1	2	3	4	5	6
	Оптимістичний сценарій	Консервативний сценарій	Песимістичний сценарій	Змішаний сценарій	Сума	
1. Інвестиції в інфраструктуру	38669,75	19253,5	1854,5	11213	70990,75	
2. Інвестиції у виробництво	32916,5	7199	4003,5	4846,25	48965,25	
3. Інвестиції у фармацевтичну галузь	23158,75	4878,75	39,5	1276,75	29353,75	
4. Інвестиції у будівництво	18982,25	7610,25	841,5	4093	31527	
5. Інвестиції шляхом злиття і поглинання	198579,25	10465,25	1253,5	4440,5	214738,5	
6. Інвестиції у сферу послуг	52264,25	37103,25	2787	17743,75	109898,2	

Джерело: складено за [5; 6]

вибору найоптимальнішого інвестиційного рішення. Отже, для України інвестиційна діяльність ТНК є можливістю отримати нові напрями розвитку та оцінити власні інвестиційні можливості з урахуванням усіх чинників, які становлять систему інвестиційного іміджу України.

Таким чином, роль інвестиційного розвитку ТНК є необхідною для приймаючих країн, але для України необхідно трансформувати і створити власну інвестиційну модель, яка буде спрямована на вирішення таких проблем:

- недостатнє залучення інвестицій у сферу інфраструктури, що вимагає створення сучасної системи телекомунікацій, дорожньо-транспортної мережі, використання методів альтернативної енергії, збереження природних ресурсів і переходу на механізми здорового та захищеного суспільства від негативних викидів в атмосферу, річкові басейни тощо;

- втрата людського капіталу, яку можливо призупинити за допомогою стимулювання розвитку науково-практичної діяльності, розроблення ефективної системи захисту прав інтелектуальної власності та реалізації основних кваліфікаційних характеристик особистості;

- недостатньо розвинена банківська система, яка потребує оздоровлення та стабілізації шляхом відновлення довіри громадян до банківських установ;

- великі ризики в отриманні кредитних ресурсів для малих та середніх підприємств, що заважає їх виходу на світові ринки товарів, робіт і послуг, які можуть бути знижені за рахунок утворення інвестиційних фондів та розширеної мережі страхування ризиків;

- недостатня обізнаність та кваліфікація у сфері державно-приватного партнерства, яку можливо усунути за рахунок уведення в дію системи тендеру та контролю над учасниками та організацією даного процесу;

- застаріле обладнання металургійної, харчової та легкої промисловості, що є недостатньо конкурентоздатним порівняно з іноземними корпораціями та ресурсозатратним, тому необхідно залучати інвесторів у ці сфери та переоснащувати техніку на економічний та ресурсозберігаючий рівень;

- деяке відставання в інноваційному, технологічному розвитку державних підприємств, яке усувається шляхом різних форм участі держави в реалізації інфраструктурних проектів, забезпечення проведення гнучкої тарифної політики для створення привабливих умов для бізнесу та інвесторів [9; 10].

Такі дії обов'язково будуть розвивати український інвестиційний потенціал і зможуть надати коригування сучасної інвестиційної політики. Але також необхідно враховувати турбулентність глобального середовища, яка постійно змінює напрями і політику економічного розвитку України як

приймаючої країни, де наявний потенціал, який необхідно реалізувати в посткризовий період з урахуванням як економічних, так і екологічних, соціальних, політичних, правових та культурних чинників. Слід наголосити на тому, що Україна є учасником глобального простору, тому всі процеси, які відбуватимуться у світі, в меншому чи більшому обсязі впливатимуть на суб'єктів господарської діяльності та громадян загалом. Також є обов'язковим урахування розвитку нових сфер інвестування, таких як космічна галузь, продовження інвестування в «зелені проекти», у виробництво. Найбільше інвестицій потребуватимуть найбідніші країни та країни, що розвиваються, що може призвести до ще більшого розриву в інвестиційних потоках між регіонами світу.

Висновки і пропозиції. Для ТНК як інвестора важливо оцінювати дохідність та ризики інвестиційного проекту, в який будуть надходити ресурси. Перед ними постає питання вибору та прийняття найоптимальнішого інвестиційного рішення. Можливо представити, що інвестор розглядає інвестиції у такі сфери: інфраструктуру, виробництво, фармацевтичну галузь, будівництво, інвестиції шляхом злиття і поглинання та інвестиції у сферу послуг. Тому можна побудувати матрицю дохідності та матрицю ризиків і розрахувати найкращий інвестиційний проект для ТНК за критеріями: Вальда, де найкраще інвестувати у виробництво; Севіджа – інвестиції у виробництво; Гурвіца – інвестиції шляхом злиття і поглинання; Баеса – інвестиції шляхом злиття і поглинання; Лапласа – шляхом злиття і поглинання. Дані розрахунки дають можливість оцінити правильність інвестування управлінським персоналом ТНК або спеціальним підрозділом, що займається інвестиціями.

Література:

1. Гусева О.В. Доцільність застосування матричних методів для оцінки конкурентоспроможності малих готелів. *Економічні науки. Економіка підприємства*. Одеса, 2012. С. 1–7.
2. Report of the United Nations World Commission on Environment and Development. Geneva : United Nations World Commission on Environment and Development, 2016. 324 p.

3. Руденко-Сударєва Л.В., Мозговий О.М., Крисюк Р.В. Міжнародні інвестиційні процеси в умовах глобальної економічної кризи : науково-методичне видання. Житомир : Рута ; КНЕУ, 2015. 88 с.
4. Руденко-Сударєва Л.В. Сучасна трансформація мотивації інвестиційної активності транснаціональних корпорацій. *Стратегія розвитку: інвестиційний вимір* : матеріали круглого столу у Національному університеті харчових технологій, м. Київ, 8 листопада 2016 р. Київ : НУХТ, 2016. С. 20–26.
5. World Investment Report 2015: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. URL : <http://www.unctad.org> (дата звернення: 19.12.2018).
6. World investment report 2016 Investor nationality: policy challenges. URL : <http://unctad.org/> (дата звернення: 20.12.2018).
7. Попельнюхов Р.В. Інвестиційна привабливість економіки України (інвестиційний клімат). *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 21. С. 24–28.
8. Рогач О.І. Транснаціоналізація світової економіки: переосмислення парадигми. *Економіка і управління*. 2014. № 1. С. 5–12.
9. Olanrewaju Makinde H. The inevitability of multinational corporations towards achieving sustainable development in developing Economies: a case study of the Nigerian economy. *American Journal of Business and Management*. 2013. Vol. 2. № 3. P. 256–265.
10. Quinlivan G. Sustainable development: the role of multinational corporations. *Saint Vincent College*. 2014. P. 1–6.

Анотація. В статтю раскрыты теоретические и практические методы оценки эффективности инвестиционного проекта ТНК в различные отрасли экономики с учетом современных факторов и условий международного инвестирования. Охарактеризованы основные матричные приемы для оценки риска и доходности инвестиционного проекта ТНК с переходом на использование критериев устойчивого развития и цифровой экономики. Аргументирована необходимость сравнения инвестиционных приоритетов ТНК и получения оптимального инвестиционного решения при выходе на зарубежные рынки. Определено, что конкурентоспособность ТНК зависит от выбора правильного и перспективного инвестиционного проекта, имеет свои собственные свойства и характеристики. Даны предложения по размещению инвестиций в наиболее доходные отрасли с максимизацией дохода на перспективу.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, инвестиционное поведение, матрица доходности, международное инвестирование, транснациональные корпорации.

Summary. The article discloses theoretical and practical methods for evaluating the effectiveness of an investment project of TNCs in various sectors of the economy, taking into account modern factors and conditions of international investment. The basic matrix techniques for assessing the risk and profitability of an investment project of TNC's with the transition to the use of criteria for sustainable development and the digital economy are characterized. TNCs are located around the world and each has its own system of affiliates, subsidiaries and divisions, but at the disposal of each company there are their own assets, which they try to manage most effectively to further increase financial resources and future development in a turbulent world environment. As a result, there is a need to invest not only within the country of the TNCs' base, but also in host countries, which should take into account almost all factors in order to minimize risks and losses from international investment to the greatest extent possible. The necessity of comparing the investment priorities of TNCs and obtaining the optimal investment decision when entering foreign markets is argued. It was determined that the competitiveness of TNCs depends on the selection of the right and promising investment project, has its own properties and characteristics. There are proposals for placing investments in the most profitable sectors with maximizing income for the future. The role of investment in the development of TNCs is necessary for host countries for transforming and creating its own investment model. It will address the current problems such as insufficient attraction of investments in the sphere of infrastructure, which requires the creation of a modern telecommunication system, loss of human capital, which can be paused by stimulating the development of scientific and practical activities, insufficiently developed banking system that needs improvement and stabilization by restoring citizens' confidence in banking institutions. The article also reveals the main problems in the sphere of investments for transnational corporations and taking optimal investment decisions. Investigation of investment projects of TNCs is the best indicator of the state of international investment activity of business entities. The quality of the test material depends on the analysis of the time interval, sources of information.

Keywords: investments, investment project, investment behavior, profitability matrix, international investment, transnational corporations.

*Чалюк Ю.О.**к.е.н., доцент, доцент кафедри соціології,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»**Chaliuk Yuliia**SHEE "Kyiv National Economic
University named after Vadym Hetman"*

СОЦІАЛЬНІ ТРЕНДИ ВЕЛИКОЇ ЧЕТВІРКИ ООН: МОП, ЮНЕСКО, ФАО, ВООЗ

SOCIAL TRENDS OF THE GREAT FOUR UN: THE ILO, UNESCO, FAO, WHO

Анотація. У статті досліджено головні механізми, ефективність та якість міжнародного регулювання соціальної сфери. Здійснено ідентифікацію нових стратегій, соціальних трендів ООН, МОП, ЮНЕСКО, ФАО, ВООЗ. Застосування методів структурно-системного аналізу дало можливість визначити актуальність завдання спеціалізованих установ ООН соціального характеру. Новітні адміністративні реформи сприяли впровадженню у практику їхньої роботи інноваційних інструментів: моніторингу соціальних параметрів в Інтернет-режимі, інформаційних систем аналізу ринку праці та використання соціальних видатків бюджетів, online-контролю продовольчої та фармацевтичної безпеки, захворювань, катастроф і конфліктів. Водночас у відповідь на глобальні виклики сучасності акцентовано увагу на активізації співробітництва спеціалізованих установ ООН соціального характеру з міжнародними фінансовими організаціями, приватним сектором, країнами-донорами засобами стратегічного фандрейзингу, коли особливого значення набувають галузева співпраця, глобальна мережева масмедійна інформаційна координація, залучення міжнародних міжурядових та неурядових організацій.

Ключові слова: інноваційні соціальні стратегії, глобальні соціальні тренди, спеціалізовані установи ООН соціального характеру, Велика четвірка ООН, МОП, ЮНЕСКО, ФАО, ВООЗ.

Постановка проблеми. В умовах посилення інтернаціоналізації світового господарства держави втрачають функції основ-

ного структурного елемента світової економіки. У регулятивному відношенні на перший план висувуються й утверджуються міжнародні спеціалізовані організації, що реалізують сукупний державно-приватний потенціал. Саме міжнародні профільні організації, особливо спеціалізовані установи ООН, відіграють надзвичайно важливу роль у сучасній системі глобального регулювання соціально-економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідники по-різному класифікують і характеризують спеціалізовані установи ООН, не кажучи вже про окремо взяті міжнародні організації соціального спрямування. Як інститути регулювання міжнародних відносин розглядають спеціалізовані установи ООН професори А.О. Задоя, В.І. Кириленко, Я.М. Столярчук. Їх статусні ознаки, компетенції, зв'язок з ООН, співробітництво у спеціальних сферах досліджують доктори економічних наук Т.Ф. Гордєєва, Т.М. Циганкова, Н.Л. Яковенко. Однак сьогодні відсутнє концептуальне визначення такої дефініції, як «спеціалізовані установи ООН соціального характеру».

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зростання ролі й соціальної активності МОП, ЮНЕСКО, ФАО, ВООЗ зумовлює необхідність більш чіткої регламентації їх статусності та стимулятивно-санкційних процедур. Потребують подальшого дослідження механізми і структура міжнародної допомоги з пріоритетом

менш ризикових коротко – і середньострокових програм підтримки бідних країн, грантів на освіту й професійну підготовку, глобального аутсорсингу та аутстафінгу для створення нових робочих місць.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є спроба дати авторське визначення суті поняття «спеціалізовані установи ООН соціального характеру», дослідити їх новітні соціальні тренди, інноваційні стратегії та механізми регулювання глобального соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Визначення спеціалізованої установи дано в статті 57 Статуту ООН, згідно з якою міжнародні організації вузької компетенції мають чотири основні ознаки: міжурядовий характер угод про створення таких організацій; зв'язок з ООН; широка міжнародна відповідальність у межах їх установчих актів; здійснення співробітництва у спеціальних сферах, таких як економічна, соціальна, культурна, гуманітарна.

Зв'язок з ООН установлюється угодою, котру з нею укладає Економічна і соціальна рада та затверджує Генеральна Асамблея ООН. ЕКОСОП уповноважена узгоджувати діяльність спеціалізованих установ шляхом консультацій та рекомендацій, а також застосовувати заходи для отримання регулярних звітів, забезпечувати взаємне представництво Ради та установ для участі в обговоренні питань у Раді, її комісіях та у спеціалізованих установах [1, с. 37].

Оскільки об'єктом нашого дослідження є спеціалізовані організації соціального спрямування, то зупинимось конкретно на них і, перш за все, дамо авторське визначення їхньої суті. Отже, **спеціалізовані установи ООН соціального характеру** – це система організацій, створених на основі міжнародного договору незалежними державами згідно з нормами міжнародного права з метою координації співробітництва країн-членів у соціальній сфері (галузях праці, соціально-трудоких відносин, міграції, науки, освіти, культури, захисту прав інтелектуальної власності, торгівлі соціальними послугами, охорони здоров'я, медицини, екології, продовольчої безпеки).

Між собою вони відрізняються характером діяльності та особливостями регулюючого впливу на соціальні процеси глобального чи регіонального рівнів. Основною ж їх відмінністю від інших міжнародних організацій є зв'язок з ООН через договір, котрий укладається спеціалізованими установами з ЕКОСОП, у якому розглядаються питання щодо визнання цих установ, координації співпраці та роботи в адміністративній, інформаційно-технічній і статистичній сферах. Експерти ООН виділяють так звану Велику четвірку спеціалізованих міжнародних організацій соціального спрямування: МОП, ЮНЕСКО, ФАО, ВООЗ.

Першою спеціалізованою установою ООН стала з 1946 р. **Міжнародна організація праці (МОП)**, яка була створена в 1919 р. для міжнародного поділу праці та досягнення соціальної справедливості. На ювілейній сесії ООН у 1969 р. зусилля МОП у встановленні соціального миру були відзначені Нобелівською премією. У 1944 р. була прийнята Філадельфійська декларація про цілі та завдання МОП: підвищення життєвого рівня, повна зайнятість працівників, їх соціальне забезпечення, справедливість оплати праці, право на колективні переговори, охорона праці, захист добробуту дітей і матерів, забезпечення житлом та харчуванням, створення можливостей для навчання, відпочинку й культурного розвитку. Головний напрям діяльності МОП – прийняття конвенцій і рекомендацій та контроль над їх застосуванням. Обов'язкову юридичну силу для національного законодавства держав – членів МОП мають лише норми конвенцій у разі їх ратифікації. Кожна держава – член МОП зобов'язується представляти щорічні доповіді до Міжнародного бюро праці (МБП) про заходи щодо застосування в законодавстві та на практиці ратифікованих конвенцій.

Відповіддю МОП на глобальні соціальні виклики та дисбаланси світової фінансової системи стали розроблення концепції «Гідна праця для всіх» (1999 р.) та заснування Всесвітньої комісії із соціальних аспектів глобалізації (2001 р.). У рамках концепції «Гідна праця для всіх» були проголошені 19 стратегічних цілей боротьби з бідністю за допо-

могою політики поліпшення умов праці. Як бачимо з табл. 1, загальна сума витрат регулярного бюджету МОП становить 652, 8 млн дол. у 2015–2016 рр. та 654, 8 млн дол. у 2017–2018 рр. Позабюджетні витрати МОП 2015–2016 рр. та 2017–2018 рр. становили однакову суму – 385 млн дол. Якщо до регулярних ресурсів відносяться затверджені регулярні бюджети, то до позабюджетних ресурсів належать кошти цільових фондів, ресурси, пов’язані з технічним співробітництвом, тощо. Одержувачами найбільших позабюджетних коштів у 2017–2018 рр. залишаються Африка (111 млн дол.), Азія і Тихоокеанський регіон (104 млн дол.) [2, с. 7–21].

МОП із 2006 р. підтримує *Глобальну стратегію модернізації та зміцнення інспекції праці*, яка охоплює кілька напрямів діяльності на міжнародному та національному рівнях, таких як надання державам – членам МОП допомоги у проведенні аудиту

службами інспекції праці, забезпеченні підготовки інспекторів, розробленні національних планів дій щодо підвищення ефективності інспекції праці. На відміну від аудиту і моніторингу інспекція праці – це не тільки процес незалежного оцінювання, надання рекомендацій, а й за необхідності – вжиття заходів для забезпечення дотримання відповідного трудового законодавства. До повноважень інспекції праці належить право безперешкодного проходу на будь-яке підприємство і на безперешкодне розслідування [3, с. 113].

Генеральним директором МБП були ініційовані з 2012 р. організаційні реформи з метою раціонального використання фінансових ресурсів і підвищення ефективності адміністративного керівництва в рамках Бюро. Реалізація цих реформ протягом 2013–2018 рр. сприяла появі якісно нових інструментів менеджменту: створенню

Таблиця 1

19 цілей концепції МОП «Гідна праця для всіх» (млн дол.)

Цільові завдання 2015-2016	Регулярний бюджет 2015–2016 рр.	Позабюджетні ресурси 2015–2016 рр.	Регулярний бюджет 2017–2018 рр.	Позабюджетні ресурси 2017–2018 рр.
1. Сприяння зайнятості	89,0	85,1	90,9	107,8
2. Розвиток професійних навичок	46,4	47,4	47,4	45,8
3. Життєстійкі підприємства	58,1	32,7	59,4	38,5
4. Соціальне забезпечення	42,2	14,2	43,1	13,1
5. Умови праці	24,8	1,9	25,1	1,9
6. Безпека та гігієна праці	39,1	5,4	37,4	3,9
7. Трудова міграція	14,9	11,5	15,7	11,6
8. ВІЛ/СНІД	6,9	16,2	7,9	12,7
9. Організації роботодавців	38,8	3,9	39,4	3,5
10. Організації працівників	53,9	5,8	54,4	5,4
11. Трудове законодавство	26,0	7,7	26,2	6,5
12. Соціальний діалог	28,6	18,5	27,5	13,1
13. Гідна праця	29,8	8,5	29,3	11,6
14. Свобода об’єднання та колективні переговори	18,6	3,5	18,6	3,9
15. Примусова праця	5,3	6,5	5,7	5,8
16. Дитяча праця	13,3	92,4	13,5	77,0
17. Дискримінація у сфері праці	13,0	4,2	13,3	3,5
18. Міжнародні трудові норми	77,4	10,0	77,8	9,2
19. Облік аспектів гідної праці	26,7	9,6	22,2	10,4
Всього	652,8	385,0	654,8	385,0

Джерело: складено автором на основі [2, с. 7–21]

інформаційних систем ринку праці; розгортанню комплексної системи інформаційних ресурсів (ІРІС) у регіональних відділеннях МБП (50 польових бюро); практиці колегіальних оцінок технічними спеціалістами якості програм МОП; використанню відеоконференцій як альтернативи службовим від'їздам; атестації кожного співробітника і системи обліку робочого часу персоналу; результативності контролінгу через допомогу Бюро внутрішнього аудиту і контролю, а також оновленого незалежного Консультативного комітету по контролю, до складу якого введено п'ять експертів, що раніше не мали контактів із МОП [2, с. 13–15, 86–88].

Свій регулюючий вплив на розвиток соціально-трудова відносин МОП здійснює через механізми нормотворчої, наукової та інформаційно-видавничої діяльності, технічного співробітництва. Заходи щодо міжнародного технічного співробітництва здійснюються спільно з ПРООН, Світовим банком та за фінансової підтримки промислово розвинених країн і передбачають надання країнам допомоги у вирішенні соціально-трудова проблем, поставці їм необхідного устаткування, стипендій для підготовки національних кадрів.

Одним із варіантів відповіді на глобальні соціальні виклики сучасності є *концепція глобальної освіти*, яка була науково обґрунтована у 70-ті роки ХХ ст. американським ученим Р. Хенві, у подальшому конкретизована в документах наднаціональних організацій (ООН, ЮНЕСКО, ЄС та ін.) й адаптована у практиці міжнародних освітніх установ. Під егідою ЮНЕСКО були утворені інноваційні школи, що отримали статус Асоційованих шкіл ЮНЕСКО, мережа системи яких об'єднує сьогодні приблизно 8 500 шкіл та інших учбових закладів у 178 країнах світу. Асоційовані школи ЮНЕСКО найбільш повно реалізують світоглядні позиції наднаціональних організацій ООН і ЄС, охоплюючи чотири пріоритетні напрями: права людини, екологічна освіта, збереження культурної спадщини та дисемінація діяльності ООН [4, с. 22].

Як міжнародна спеціалізована *Організація Об'єднаних Націй із питань освіти,*

науки й культури (ЮНЕСКО) була створена в 1945 р. Перед собою вона ставить завдання сприяти зміцненню миру й безпеки шляхом розширення співробітництва народів у галузі освіти, науки та культури в інтересах забезпечення загальної поваги до справедливості, законності, прав людини і основних свобод, проголошених у Статуті ООН, для всіх народів без розрізнення раси, статі, мови чи релігії [1]. Цей політичний імператив був закріплений і розширений у Декларації принципів міжнародного культурного співробітництва ЮНЕСКО.

Наступним кроком у розвитку міжнародного складника програмних документів ЮНЕСКО слід уважати Рекомендацію про виховання у дусі міжнародного взаєморозуміння, співробітництва і миру та поваги прав людини й основних свобод (1974 р.), що вводить у науковий обіг нове поняття «*міжнародне виховання*», у якому поєднуються терміни «*міжнародне взаєморозуміння*», «*співробітництво і мир між народами та державами, що мають різні соціально-економічні й політичні системи*».

Разом з іншими партнерами ЮНЕСКО очолила наймасштабнішу кампанію з досягнення загальної і високоякісної початкової освіти до 2015 р. на основі «*Рамок дій*», прийнятих 181 країною у 2000 р. на Всесвітньому форумі з освіти у Дакарі (Сенегал). У вересні 2000 р. ця ціль була підтверджена світовими лідерами в Декларації тисячоліття. Форум здійснив найбільш точний за всю історію статистичний аналіз освіти, який охопив дворічний період «*Оцінки загальної освіти*» і шість регіональних конференцій високого рівня 1999–2000 рр. [4, с. 23].

Частиною організаційної культури ЮНЕСКО стала фундаментальна реформа раціоналізації управління, започаткована в 2009 р. Середньострокова стратегія 2014–2021 рр. відводить ЮНЕСКО роль лідера в реалізації Цілей стійкого розвитку 2015–2030 рр., що прийшли на зміну Цілям розвитку тисячоліття 2000–2015 рр. у таких галузях, як освіта, наука, культура і комунікація. Безграмотним залишається у світі 781 млн дорослих, половина з яких проживає на Африканському континенті. Не вміють читати й

писати 126 млн дітей, 60% із них – дівчатка. Тому закономірним є визначення двох глобальних пріоритетів – Африка і гендерна рівність [5].

В умовах бюджетного дефіциту активізувалося співробітництво ЮНЕСКО з міжнародними фінансовими установами, приватним сектором, країнами-донорами. Набувають особливого значення такі форми партнерства, як галузева співпраця, використання міжнародних мереж та засобів масової інформації, співробітництво з міжнародними міжурядовими та міжнародними неурядовими організаціями, у тому числі в рамках співпраці Південь – Південь та трикутного співробітництва ІБСА (Індія, Бразилія, Південно-Африканська Республіка).

Ідея співробітництва Південь – Південь на протигагу відносинам Північ – Південь виникла в середині 1960-х років, коли на першій Конференції ЮНКТАД (Женева, 1964 р.) була офіційно оформлена «Група 77» – найбільша в рамках ООН міждержавна організація країн, що розвиваються. Механізм співпраці в рамках Південь – Південь передбачає обмін ресурсами, технологіями та знаннями між країнами, що розвиваються, з метою сприяння формуванню нового економічного порядку, розвитку соціально справедливої глобалізації. Відділ співробітництва Південь – Південь був заснований ООН у 1978 р., однак лише наприкінці 1990-х – на початку 2000-х років співпраця у цьому напрямі набула значного впливу на світову економіку і політику.

Трикутникове співробітництво ІБСА, офіційно оформлене у 2003 р. на основі Бразильської декларації, передбачає контроль над дотриманням верховенства міжнародного права та підтримку міжнародного миру і безпеки; реформування ООН, зокрема збільшення кількості як постійних, так і непостійних членів Ради Безпеки за рахунок країн, що розвиваються; боротьбу з тероризмом, транснаціональною організованою злочинністю, незаконним обігом зброї та наркотичних речовин; просування соціальної справедливості шляхом здійснення ефективною політики боротьби з голодом і бідністю, охорони здоров'я, соціальної допомоги, забезпечення зайнятості населення, охорони навколишнього середовища [3, с. 118–119].

Партнерські відносини між ЮНЕСКО і Світовим банком знайшли своє відображення у стратегії на період до 2020 р. «Якісна освіта для всіх» (табл. 2). Значні інвестиції (750 млн дол.) у здійснення проекту забезпечує СБ. У центрі уваги стратегії знаходяться країни Африки на південь від Сахари.

Окрім традиційних міжнародних систем оцінювання процесу навчання, таких як Міжнародна програма оцінки освітніх досягнень учнів (PISA) і дослідження «Міжнародні тенденції у розвитку математики та природничих наук» (TIMSS), ЮНЕСКО активно використовує у своїй роботі інноваційні механізми – міжнародний інструментарій BOOST, за допомогою якого здійснюється контроль над використанням бюджетних коштів у сфері освіти, а також комплекс програм системних оцінок і

Таблиця 2

Механізми стратегії ЮНЕСКО та СБ у галузі освіти на період до 2020 р.

Стратегія	«Якісна освіта для всіх»		
	Завдання	Поліпшення системи освіти	Створення сучасної інформаційної бази
Механізми та інструменти реалізації	<p><i>Генерування знань і обмін досвідом</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Моніторинг • Інструменти системної оцінки і порівняльного аналізу • Критерії якості освіти • Оцінки та дослідження впливу реформ на процес навчання 	<p><i>Технічна і фінансова підтримка</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Технічна допомога для поліпшення навчання • Фінансування, орієнтоване на кінцевий результат • Багатосекторальний підхід 	<p><i>Стратегічне партнерство</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Установи системи ООН • Фінансові донори • Приватний сектор • Організації громадянського суспільства, у тому числі релігійні, некомерційні та комерційні організації

Джерело: складено автором на основі [5]

аналізу опорних показників у галузі освіти (SABER): «Політика по відношенню до вчителів», «Оцінка освітніх досягнень учнів», «Розвиток дітей у ранньому віці» і «Розвиток трудових ресурсів».

До новітніх інструментів, що користуються попитом у країнах, які у сфері освіти значно відстають, належать стипендії для дівчат, програми умовних грошових трансфертів, а також шкільні гранти. Названі ініціативи ЮНЕСКО та СБ сприяють підвищенню відвідування шкіл дітьми із соціально неблагополучних сімей і забезпечують широке охоплення дітей шкільною освітою [5].

Половина з восьми Цілей розвитку тисячоліття, а також значна кількість резолюцій Генеральної Асамблеї ООН, ЕКОСОП, Комісії із соціального розвитку присвячені проблемам охорони здоров'я, розвитку медицини. Це свідчить про певну занепокоєність міжнародного співтовариства щодо забезпечення права людини на охорону здоров'я. **Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ)**, що була створена в 1948 р., покликана розробляти і застосовувати необхідні механізми та інструменти захисту й реалізації цього права. У 1998 р. ВООЗ прийнято Програму «Здоров'я для всіх у XXI столітті». Спираючись на досвід реалізації цілей програмної політики, ВООЗ затвердила в 2012 р. нову глобальну стратегію «Здоров'я – 2020», покликану забезпечити наявність систем охорони здоров'я, які орієнтовані на потреби людей та характеризуються високою якістю допомоги, дотриманням принципів загального охоплення населення і соціальної справедливості [3, с. 122].

Цікаво, що поняття «здоров'я» визначається ВООЗ як стан повного фізичного, духовного і соціального благополуччя, а не тільки відсутності хвороб та фізичних дефектів. Такий комплексний підхід сприяє тому, що ВООЗ здійснює свою діяльність не лише у сфері медичних послуг, а й у співпраці з багатьма іншими спеціалізованими установами ООН у тих галузях, які мають опосередкований та все ж вагомий вплив на стан здоров'я людини. У боротьбі з інфекційними захворюваннями ВООЗ співро-

бітничас з ФАО, МАГАТЕ, Міжнародним офісом епізоотій, організаціями із заборони хімічної, біологічної й токсичної зброї. У рамках Програми навчання управління катастрофами ВООЗ і ПРООН підготували учбові модулі реагування у разі застосування радіаційних, хімічних і біологічних агентів. У 2002 р. експерти ВООЗ розробили міжнародну стратегію готовності до епідемії «Глобальне оповіщення і заходи у відповідь». Партнерами цієї глобальної мережі стали національні наукові установи, регіональні ініціативи, мережі лабораторій, організації системи ООН, Міжнародний комітет Червоного Хреста та міжнародні гуманітарні неурядові організації [6]. Регулювання міжнародної допомоги здійснюється з використанням новітньої інформаційної системи GIS, яка дає можливість аналізу географічної бази даних у доступному онлайн режимі. Впровадження онлайн-інструментів GIS допомагає здійснювати епідеміологічний контроль і розрахунки епідемічних спалахів [7].

Координуюча роль ВООЗ у міжнародній системі охорони здоров'я найбільш повно виявляється у процесі співробітництва із **Продовольчою і сільськогосподарською Організацією Об'єднаних Націй (ФАО)**. Авторська періодизація розвитку ФАО включає три етапи. Перший період охоплює 1945–1975 рр., коли Організація виконувала функції інформаційного центру. Другий період поширюється на 1975–2000 рр. (налагодження партнерських відносин із профільними організаціями). На третьому, сучасному, етапі ФАО виконує основне навантаження ООН зі скорочення вдвічі числа голодних у світі.

Для інвестування у виробництво продуктів харчування ФАО використовує свій технічний потенціал, а також задіює фінансові механізми міжнародної допомоги [9].

Як видно з рис. 1, проекти технічної допомоги та інвестиційні проекти займають ключове місце у системі міжнародної допомоги країнам, що розвиваються. Інвестиційний центр ФАО надає допомогу державам у розробленні інвестиційних проектів, які спрямовані на будівництво і реабілітацію об'єк-



Рис. 1. Фінансово-технічний механізм міжнародної допомоги

Джерело: авторська розробка

тів соціальної інфраструктури. Щорічно ФАО реалізує близько 2 тис. проектів на місцях, мобілізуючи 3 млрд дол., у тому числі 2 млрд дол. надходять із зовнішніх джерел. Окрім того, спеціалісти ФАО проводять техніко-економічні обґрунтування інвестиційних проектів і надають консультаційні послуги міністерствам і відомствам, включаючи навчання і підготовку фахівців [9, с. 96–102].

ФАО здійснює співробітництво з міжнародними організаціями:

- ВООЗ та ЮНІСЕФ щодо питань контролю безпеки харчових продуктів і проведення інноваційного моніторингу «Голоси голодних»;

- СОТ із метою заохочення продажу генеричних препаратів після закінчення терміну дії патентів на оригінальні фармацевтичні засоби, оскільки генерики мають схожі якості із запатентованими оригінальними засобами, але дешевше їх у середньому на 40%;

- МОП у справі скорочення масштабів бідності (Меморандум про взаєморозуміння 2004 р.);

- ЮНЕСКО, ЮНЕП (Програма ООН із навколишнього середовища) та ІФАД (Міжнародний фонд сільськогосподарського роз-

витку) у сприянні збереженню особливо вразливих екосистем [9];

- МБРР та іншими міжнародними фінансовими установами [8];

- Комісією «Кодекс Аліментаріус», що працює під керівництвом ФАО, ВООЗ і СОТ та сприяє забезпеченню справедливої міжнародної продовольчої торгівлі, утверджуючи «кодекси практики»;

- міжнародними неурядовими організаціями у рамках Громадянської оцінки національної економічної політики (ГОНЕП) [6].

Висновки і пропозиції. Таким чином, координацію розвитку соціальної сфери міжнародні організації здійснюють через механізми нормотворчої, наукової, інформаційно-видавничої діяльності, технічного співробітництва та фінансової підтримки. Подальше вдосконалення регулятивного механізму потребує, на наше переконання, уповноважити профільні установи ООН соціального спрямування застосовувати заходи примусу, санкції (фінансові чи технічні) до держав, що не виконують узятих зобов'язань. На порядку денному – перегляд структури міжнародної допомоги з пріоритетом менш ризикових коротко- і середньострокових програм підтримки бідних країн,

грантів на освіту й професійну підготовку, глобального аутсорсингу та аутстафінгу для створення нових робочих місць.

Сучасні адміністративні реформи сприяли впровадженню у практику роботи МОП, ЮНЕСКО, ФАО, ВООЗ інноваційних інструментів: моніторингу соціальних параметрів в Інтернет-режимі, інформаційних систем аналізу ринку праці та використання соціальних видатків бюджетів, online-контролю продовольчої та фармацевтичної безпеки. До новітніх соціальних трендів можна віднести активне використання міжнародного інструментарію інспекцій праці, розширення мережі асоційованих шкіл, застосування освітніх франчайзингових і валідованих програм, розгортання мережі глобального оповіщення і заходів у відповідь на загострення міжнародних конфліктів, а також соціальне партнерство міжнародних міжурядових і неурядових організацій. При цьому співпраця Південь – Південь на противагу традиційним відносинам Північ – Південь через механізм трикутного співробітництва «Індія – Бразилія – Південна Африка» сприятиме формуванню нового економічного порядку, соціально справедливій глобалізації.

Література:

1. Статут Організації Об'єднаних Націй. Київ : Департамент громадської інформації ООН, 2008. 67 с.
2. The Director-Genera's Programme and Budget proposals for 2017–18. Geneva : Published by the ILO, 2016. 105 p.
3. Чалюк Ю.О. Міжнародна координація розвитку соціальної сфери. Київ : Компринт, 2016. 270 с.
4. Довганик Н.М., Чалюк Ю.О. Концепція глобальної освіти в історичній ретроспективі. *Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти*. 2018. № 1. С. 22–29.
5. Medium-Term Strategy 37 C/4 2014-2021. Paris : Published by the UNESCO, 2014. 33 p.
6. Dovhanyk N.M., Chaliuk Y.O. International non-governmental organizations and social responsibility. *The scientific heritage*. 2017. Vol. 8(8). Part 2. P. 39–41.

7. Proposed Programme and Budget 2017–2018. Geneva : Published by the WHO, 2016. 111 p.
8. Чалюк Ю.О. Міжнародні донори у соціальному секторі України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. Вип. 30. Ч. 3. С. 19–22.
9. The Director General's Medium Term Plan 2014-2017 and Programme of Work and Budget 2014–2015. Rome : Published by the FAO, 2013. 159 p.

Аннотация. В статье исследованы основные механизмы, эффективность и качество международного регулирования социальной сферы. Осуществлена идентификация новых стратегий, социальных трендов ООН, МОТ, ЮНЕСКО, ФАО, ВОЗ. Применение методов структурно-системного анализа позволило определить актуальные задачи специализированных учреждений ООН социального характера. Новые административные реформы способствовали внедрению в практику их работы инновационных инструментов: мониторинга социальных параметров в Интернет-режиме, информационных систем анализа рынка труда и использования социальных расходов бюджетов, online-контроля продовольственной и фармацевтической безопасности, заболеваний, катастроф и конфликтов. Одновременно в ответ на глобальные вызовы современности акцентировано внимание на активизации сотрудничества специализированных учреждений ООН социального характера с международными финансовыми организациями, частным сектором, странами-донорами средствами стратегического фандрейзинга, когда особое значение приобретают отраслевое сотрудничество, глобальная сетевая массмедийная информационная координация, привлечение международных межправительственных и неправительственных организаций.

Ключевые слова: инновационные социальные стратегии, глобальные социальные тренды, специализированные учреждения ООН социального характера, Большая четверка ООН, МОТ, ЮНЕСКО, ФАО, ВОЗ.

Summary. The article explores the main mechanisms, efficiency and quality of international regulation of social sphere. It was identified of new policies, social trends of the UN, ILO, UNESCO, FAO, WHO. Implementation of the UN current administrative reforms contributed to the emergence of qualitatively new management tools: integrated system of Internet resources (IRIS), labor market information systems, international analysis of using social expenditures (BOOST), on-line control of the disease spread, collegiate quality assessment of social projects, videoconferencing as an alternative to official business, staff certification, system of working time, disaster management training programs and educational modules to respond to their case, scholarships for education, school grants and programs of conditional cash transfers, “codes of practice” international food trade and the sale of generics. Application of methods structural and system analysis enabled to identify the main objectives of the UN specialized agencies in the social sphere. The most important ideas and results of the research refer to: “social relations”, “social sphere”, “the UN specialized agencies in the social sphere”, revealed the principles and criteria of social functioning in market conditions, defined determinants of enhancing the role of international regulation institutions of social asymmetries in global economic development. The author made scientific analysis of mechanisms and instruments for international regulation of the social sphere. Diagram of the assessment algorithm of social development is based on the use of integrated indexes that cover social expenditures indicators and indicators of quality of life, education and health services. Social expenditures should be seen as of the state social investments in human development. The author defines priority principle of subsidiarity, solidarity and cultural differentiation; lawmaking, organizational, scientific-publishing, technical and financial mechanisms; forms of regulatory impact in the form of global coordination, harmonization, cooperation, national diffusion and partnership. Attention is paid to trans-national, inter-regional cooperation, South-South partnership and IBSA triangle. Innovative mechanisms of social dialogue include: international labor inspection instruments, network of associated schools, franchised and validated educational programs, global strategy attitude to the teachers and students (SABER), global monitoring system “Voices of the Hungry” (VoH), global alarm systems and measures against the epidemic outbreak, social partnership of international intergovernmental and non-governmental organizations under the Public assessment of national economic policy.

Keywords: innovative social strategies, global social trends, the UN specialized agencies in the social sphere, Great Four UN, ILO, UNESCO, FAO, WHO.

Кривов'язюк І.В.

*к.е.н., професор,
професор кафедри підприємництва, торгівлі
та біржової діяльності,
Луцький національний технічний університет*

Kryvov'azyuk Ihor

Lutsk National Technical University

Євчук А.В.

*студентка,
Луцький національний технічний університет*

Yevchuk Alina

Lutsk National Technical University

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО ПРИВАБЛИВИХ РИНКІВ НЕРУХОМОСТІ КРАЇН ЄВРОПИ

TRENDS OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT OF MARKETS INVOLVED IN EUROPE'S COUNTRIES

Анотація. В статті набули подальшого розвитку науково-прикладні засади підвищення інвестиційної привабливості ринків нерухомості країни. Розкрито рейтинг інвестиційної привабливості ТОП-10 країн світу для іноземних інвесторів. Проаналізовано структурні зміни попиту на ринках нерухомості європейських країн, які за рейтингом визначено як найбільш інвестиційно привабливі, за об'єктами купівлі-продажу. Вивчено та проаналізовано динаміку цін на нерухомість таких країн як Франція, Німеччина та Швейцарія. Досліджено динамізм вартості комерційної нерухомості на ринках досліджуваних європейських країн. Проаналізовано динаміку обсягів інвестування в об'єкти нерухомості найбільш інвестиційно привабливих ринків нерухомості європейських країн. Проаналізовано зміну прибутковості від прямих інвестицій в нерухомість досліджуваних країн. Запропоновано напрямки підвищення інвестиційної привабливості ринків нерухомості.

Ключові слова: ринок нерухомості, рейтинг інвестиційної привабливості, інвестиції в нерухомість, структура ринку нерухомості, ціни на нерухомість, прибутковість інвестування.

Постановка проблеми. В розвитку економік окремо узятих країн світу важливе місце займає ринок нерухомості, виключна роль і значення якого полягає у форму-

ванні інвестиційної привабливості країни та основи існування пересічних громадян, створенні бази ведення господарської діяльності та розвитку підприємств і організацій усіх форм власності. Порівнюючи і аналізуючи ринки нерухомості різних країн світу, інвестори звертають увагу на структурні зміни попиту за об'єктами купівлі-продажу на ринках нерухомості, динаміку цін на нерухомість, зміну обсягів інвестування в об'єкти нерухомості, а також динамізм прибутковості від прямих інвестицій в нерухомість. Наявність відповідних умов щодо інвестування в нерухомість дозволяє інвестору прийняти обґрунтоване рішення щодо інвестування в той чи інший об'єкт нерухомості, виступає подальшою основою формування інвестиційної привабливості країни та має незаперечну актуальність.

Аналіз останніх дослідження і публікацій. Проблематика розвитку науково-прикладних засад підвищення інвестиційної привабливості ринків нерухомості країни знайшла своє часткове вирішення в працях окремих учених. Зокрема, в роботах В. Горемыкіна [1], де розкрита загальна модель ринку нерухомості Росії, а також умови, які забезпечують інвестиційну при-

вабливість такого ринку, К. Загребельної [2], яка вказує на особливості формування попиту як об'єкта інвестування та збереження капіталу в Україні, В. Павлова [3-5], в яких узагальнено основи формування інвестиційної привабливості та механізми стимулювання розвитку ринку нерухомості України, О. Стрішинець і К. Павлова [6], які визначають особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості. Проте, в умовах інтеграції України в європейський простір, доцільно вивчати позитивний досвід розвитку найбільш інвестиційно привабливих ринків нерухомості європейських країн з метою його подальшої імплементації для підвищення привабливості вітчизняного ринку нерухомості для інвесторів. Це вказує на необхідність поглиблення досліджень в напрямку формування інвестиційної привабливості ринків нерухомості країн світу.

Метою даної статті є розвиток науково-прикладних засад підвищення інвестиційної привабливості ринків нерухомості країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними міжнародної консалтингової компанії ATKearney найбільш привабливими країнами за рейтингом інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів у всіх сферах, в т. ч. нерухомості, залишаються країни Європи, Америки та Азії (табл. 1).

Серед 10 найбільших інвестиційно привабливих для іноземних інвестицій країн більше європейських, відтак ринок нерухомості Європи буде одним з найбільш привабливим для інвесторів як в плані житлової, так і комерційної нерухомості. Для подальшого дослідження обираємо Францію, Німеччину та Швейцарію.

Франція. Високорозвинута країна, яка є членом “Великої Сімки”, входить у НАТО, ОЕСР. За економічним потенціалом посідає друге місце в ЄС. За розмірами ВВП (в поточних цінах) та як світовий експортер станом на 2017 р. країна займає сьому в світі позицію. Вона є значним експортером капіталу, за обсягом банківської діяльності знаходиться на третьому місці в світі.

Таблиця 1

Рейтинг інвестиційної привабливості ТОП-10 країн світу для іноземних інвесторів за 2018 р. [7]

Ранг	Країна	Зміна рейтингової позиції у 2018 р. порівняно з 2017 р.	Фактори сприяння зміцненню інвестиційної привабливості країни
1.	США	зміни немає	Довіра є наслідком значного ринку, стійкого економічного зростання, а також недавнім зниженням корпоративних податків.
2.	Канада	▲ 3	Сприятливі умови для інвесторів можуть такі фактори як оновлення законодавства Канади, зростання інвестицій, новоствореного агентства в Індії та нові торгові привілеї.
3.	Німеччина	▼ 1	Зростання темпів ВВП залишається привабливим для іноземних інвестицій, тому країна прагне економічної стабільності.
4.	Великобританія	зміни немає	Країна налічує майже чверть усіх інвестицій Європи, однак існує незначна політична нестабільність.
5.	Китай	▼ 2	Інвестори залишаються впевненими в економіці Китаю, тому падіння може відображати нижчу оцінку в цілому для ринків, що розвиваються.
6.	Японія	зміни немає	Стійкість її діяльності, ймовірно, є результатом посилення економічного зростання та посилення інтеграції в світову економіку, включаючи кілька недавніх угод про вільну торгівлю.
7.	Франція	зміни немає	Інвестори залучаються для того, щоб здійснити ринкові реформи, спрямовані на стимулювання економіки та збільшення іноземних інвестицій.
8.	Австралія	▲ 1	Країна має рекордну 27-річну смугу без рецесії, і уряд має намір скоротити ставку корпоративного податку до 25% до 2025 року.
9.	Швейцарія	▲ 3	Частина привабливості спричинена відкритістю уряду для глобальної криптокультури, яка закріплює її високо підприємницький статус.
10.	Італія	▲ 3	Державна програма “Industria 4.0” може стимулювати інновації та збільшити інвестиції, незважаючи на відносно слабке прогнози економічного зростання.

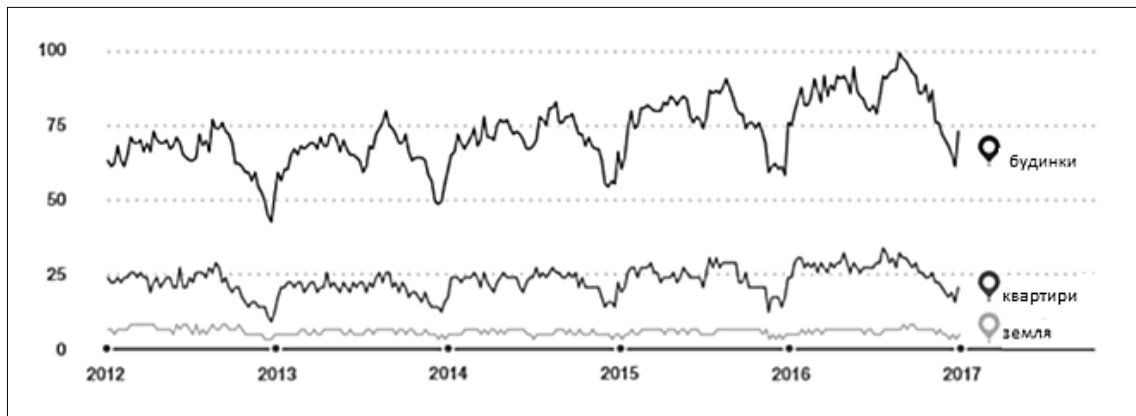


Рис. 1. Структурні зміни попиту на ринку нерухомості Франції за об'єктами купівлі-продажу з 2012 р. по 2017 р., % [8]

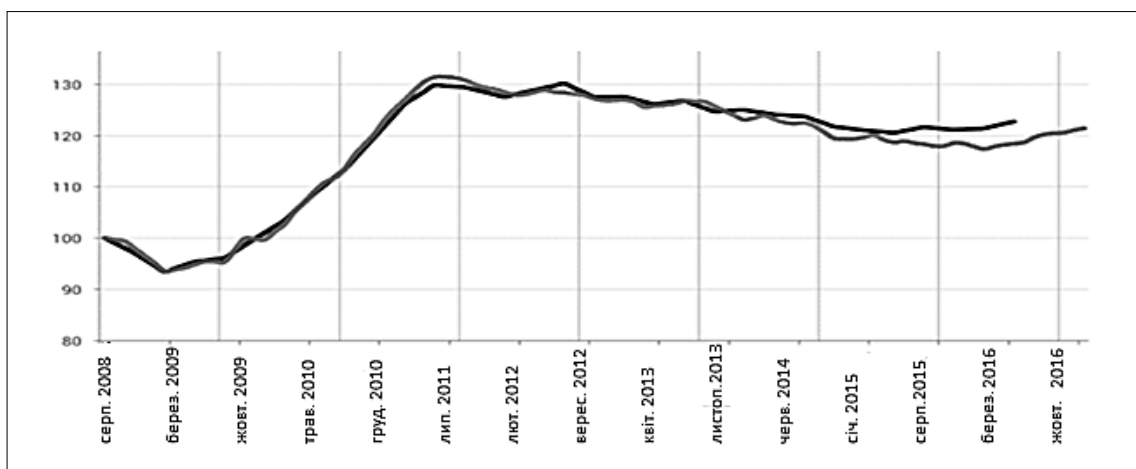


Рис. 2. Динаміка індексу цін на нерухомість в м. Париж в 2008-2016 рр., [9]

Ціни на ринку нерухомості країни формуються, виходячи з рівня політичної та економічної невизначеності. Проведене дослідження за період 2012-2017 рр. показало, що ціни на міські квартири та будинки зростають, починаючи з 2013 р., ціни на землю лишались стабільними. У 2017 р. ринок нерухомості Франції характеризує незначне зростання, невизначеність податкового режиму через президентські вибори, збільшення ставок кредитів. За даними Google Trends, у Франції люди втричі частіше шукають будинок, ніж квартиру (рис. 1).

Результати дослідження показали, що найбільш ліквідними в останні роки можна вважати будинки, адже частка їх продажу коливається в середньому в межах 55-75%. Натомість, найменш ліквідною є земля, тому що частка угод купівлі-продажу, де об'єктом виступає земля, становить 3-5%. В свою

чергу, частка угод купівлі-продажу з міськими квартирами становить в середньому 20-25%. Звідси, можна зробити висновок, що найбільшим попитом на ринку нерухомості користуються будинки, а найменшим – земля. Також спостерігається циклічність на ринку нерухомості (зростання активності в літній період, і навпаки, її падіння наприкінці року).

Порівняльний аналіз динаміки індексу цін на нерухомість столичного ринку свідчить, що ціни первинного та вторинного ринків нерухомості коливаються практично в однакових діапазонах (рис. 2). В другій половині 2011 р. ціни підвищилися за рахунок коливань валютного курсу.

Ціни на ринку нерухомості м. Париж змінюються залежно від місця розташування нерухомості. Аналіз цін вторинного ринку м. Париж по районах в 4 кварталі 2017 року свід-

чить, що найвища вартість за м² знаходиться у районах, які найближче розміщені до центру міста і зниження цін у міру віддаленості від центру. Середня вартість за м² у центральній частині міста складає 11400 євро, а поза центром 9100 євро. Це свідчить про те, що купівля квартири в центрі міста буде коштувати значно дорожче [10].

Вивчення комерційного ринку нерухомості у певних сферах діяльності показало, що частка комерційних операцій у 2004 році

склала 11,9%, з них близько 9% займають офіси, 1,5% – магазини, 0,9% – склади та 0,5% – послуги. Натомість у 2016 році частка комерційних операцій збільшилася до 31%, де 18% займають офіси, 4,9% – магазини, 2,7% – склади та 5,5% – послуги [11].

Зміна вартості комерційної нерухомості у Франції показана на рисунку 3.

Аналіз вартості комерційної нерухомості Франції показав, що найдешевшою платою за м² є промисловість і логістика – до

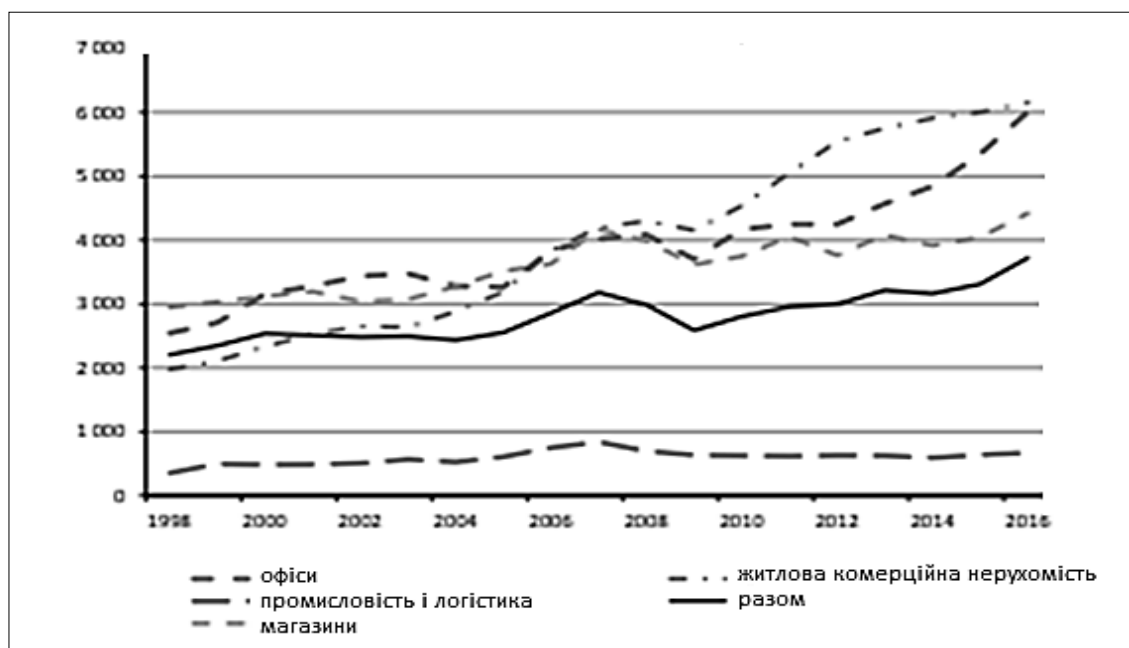


Рис. 3. Динаміка вартості комерційної нерухомості у Франції (євро / м²) за сегментами в період 1998 – 2016 рр. [11]

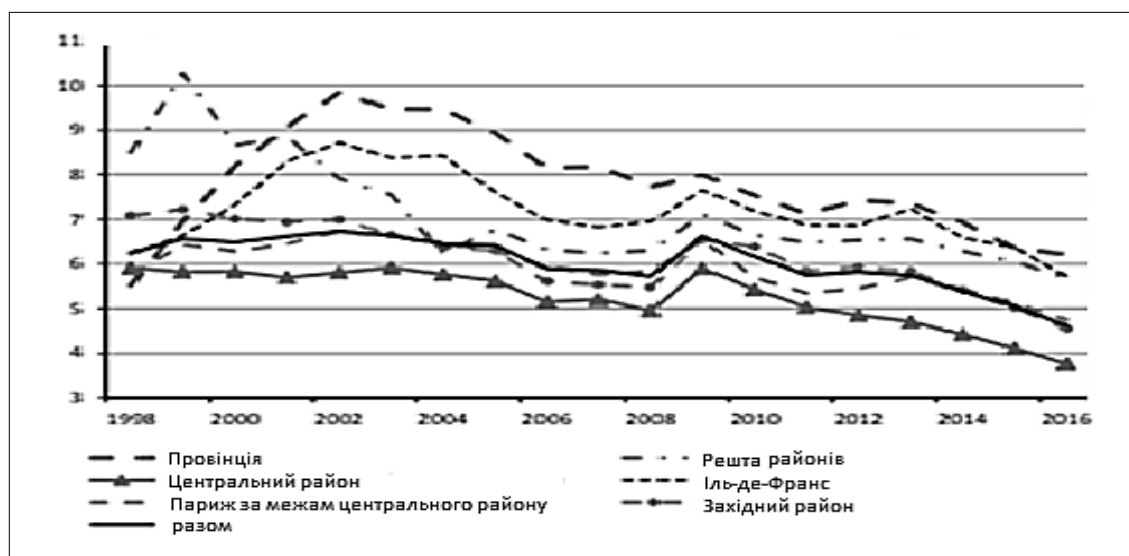


Рис. 4. Рентабельність оренди комерційної офісної нерухомості в розрізі районів м. Париж в період 1998 – 2016 рр. [11]

1000 євро за м². Натомість, найдорожчою є житлова комерційна нерухомість та офісні приміщення – до 6000 євро за м². Загалом, після 2010 року вартість комерційної нерухомості у всіх сферах значно зросла, що є наслідком зростання попиту на об'єкти нерухомості через бажання вкладати значно більше інвестиційних ресурсів у реальні активи після кризи на світовому фінансовому ринку в період 2008-2009 рр.

Аналіз динаміки показників віддачі від вкладень в нерухомість здійснимо на основі вивчення динаміки рентабельності оренди офісної нерухомості в розрізі районів м. Париж (рис. 4). Результати дослідження показали, що починаючи з 2002 р. й до нині рентабельність оренди значно знизилась і нині в середньому становить 3-6%, що стало наслідком зростання тарифів на комунальні послуги.

Загалом ринок нерухомості Франції слід вважати помірно інвестиційно привабливим, існуючі на ньому тенденції розвитку у найближчі роки призведуть до зростання попиту на будинки в приміських територіях, подальшій стабілізації цін первинного та вторинного ринків, зростання вартості комерційної нерухомості, що за низької віддачі від її використання може призвести до економічних негараздів. Це вимагає зміни державної політики в сфері регулювання ринку нерухомості.

Німеччина. Високорозвинена країна світу, що належить до “Великої Сімки”. За розміром ВВП (в поточних цінах) станом на 2017 р. країна посідає третє місце у світі. Її

частка в світовому експорті складає 10%, а за обсягом світового товарообігу вона посідає друге місце в світі. Частка експорту в ВВП Німеччини становить понад 20%, що є одним з найвищих показників. Німеччина має одну з найкращих в світі систем соціального захисту населення, високий рівень заробітної плати.

У середньому, квартиру в німецькому місті можна було купити за ціною в 300000 євро в 2016 році, що на 11% більше, ніж у 2015 році. Квартири в сільській місцевості продаються на 50% дешевше. У 2017 р. міські будинки та квартири демонстрували зростання цін на рівні близько 5%, тоді як ціни на нерухомість у сільській місцевості лише на 2%. Для ринку нерухомості також характерний високий ріст орендної плати за м².

Досліджуючи зміни попиту на об'єкти нерухомості Німеччини (рис. 5) бачимо, що найбільш ліквідними в останні роки можна вважати будинки, проте й попит на квартири є досить високим. Натомість, найменш ліквідною є земля, попит на неї значно вищий, ніж у Франції. Звідси, можна зробити висновок, що найбільшим попитом на ринку нерухомості користуються будинки і квартири, а найменшим – земля.

Ціни на ринку нерухомості Німеччини, зважаючи на економічну та політичну ситуацію в країні, характеризуються динамічними змінами (рис. 6).

Результати дослідження показали, що індекс цін на житло в Німеччині в 3 кварталі 2017 року зріс до показника 110,9, тобто збільшився практично на 10%. Це



Рис. 5. Структурні зміни попиту на ринку нерухомості Німеччини за об'єктами купівлі-продажу з 2012 р. по 2017р., % [8]

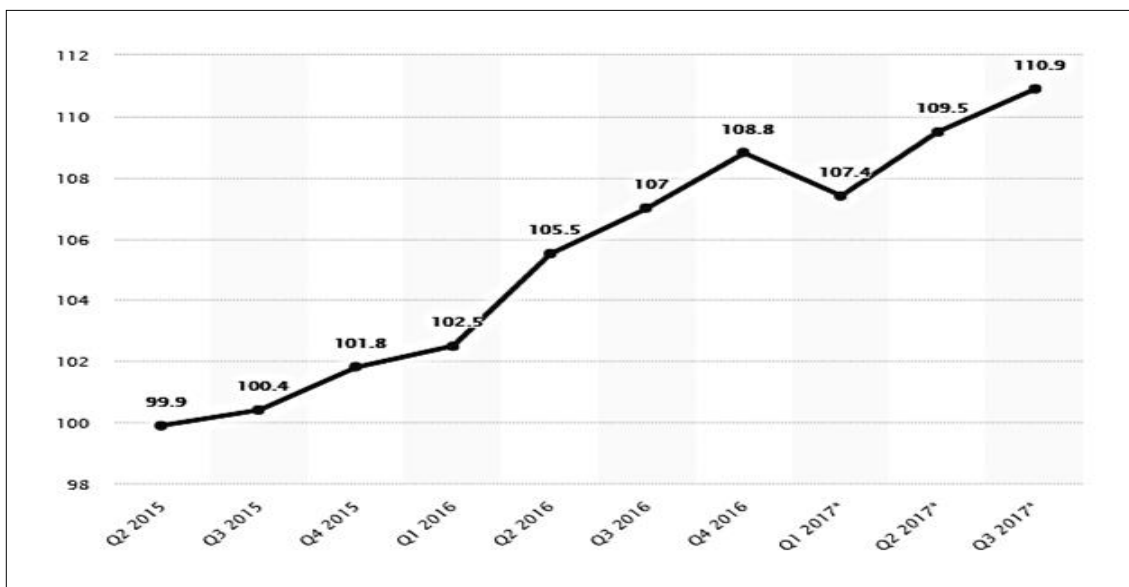


Рис. 6. Індекс цін на житло в Німеччині з 2 кв. 2015 р. до 3 кв. 2017 р. [12]

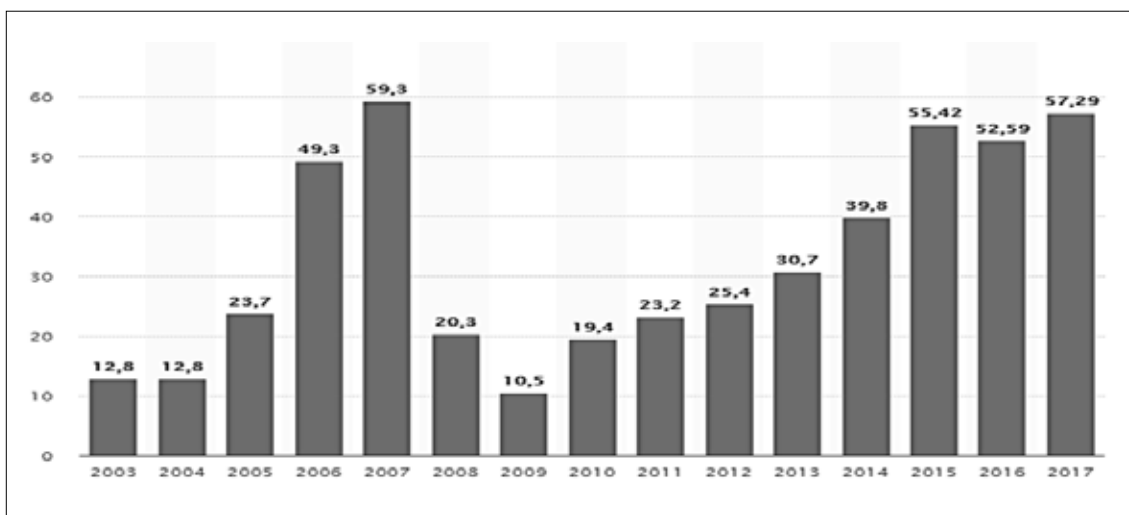


Рис. 7. Обсяг операцій на інвестиційному ринку комерційної нерухомості Німеччини з 2003 по 2017 р. (у млрд євро) [13]

свідчить про те, що вкладати кошти в нерухомість досить вигідно, адже навіть у короткостроковій перспективі це принесе суттєву віддачу.

Зростання характерне й для ринку комерційної нерухомості, обсяги інвестицій в який сягнули близько 57,29 млрд. євро, тобто рівня докризового 2007 р. (рис. 7).

Натомість з 2007 по 2009 роки спостерігається значне скорочення операцій, що зумовлено великою світовою економічною кризою, в якій Німеччина зазнала великих втрат, а з 2010 року економіка стабілізувалася і обсяг операцій знову зріс.

Незважаючи на економічну стабільність, орендна плата в Німеччині поступово зростає. Така тенденція має місце, починаючи з 2007 р. Це стосується як сегментів житлової, так і комерційної нерухомості, а також секторів логістики та об'єктів роздрібною торгівлі. Найдешевшою орендною платою є плата за логістику 100-110 євро за м², а найдорожчою – житлова комерційна нерухомість – 100-160 євро за м². В свою чергу, роздрібна торгівля становить 100-140 євро за м², а офіси – 100-120 євро за м² [14].

Отже, ринок нерухомості Німеччини характеризує зростання інвестиційної прива-

близькості, що підкреслює зростання попиту на будинки і квартири, зростання цін на житлову нерухомість та обсягів інвестування в комерційну нерухомість. В найближчі роки прогнозується підвищення інвестиційної привабливості ринку нерухомості Німеччини.

Швейцарія. Швейцарія є країною з однією з найбільш конкурентоспроможних економік світу. За розмірами ВВП (в поточних цінах) станом на 2017 р. країна займає шістнадцяту позицію в світі. Як країна-експортер займає п'ятнадцяту позицію у світі. Швейцарія дотримується традиційної політики нейтралітету і тому не вступає в ООН. В Женеві розташовані штаб-квартири Всесвітньої організації торгівлі, Міжнародної організації праці, Всесвітньої організації охорони здоров'я, Міжнародного союзу телекомунікацій. Швейцарія також один з найважливіших фінансових центрів світу.

Як показують результати досліджень, середня квартира в швейцарському місті або навколо нього продана за 867163 євро в 2016 році, майже без різниці в цінах за м² в період між 2015 і 2016 роком. За середню квартиру в сільській місцевості слід було заплатити 734517 євро, що на 18% дешевше порівняно з міськими районами. Для будинків ціна за квадратний метр у містах була на 29% вище, ніж у сільській місцевості. Загалом, більше 50% жителів Швейцарії орендують будинки, і в основному квартири, адже ціни на оренду високі.

Зміни в попиті на об'єкти нерухомості країни відображено на рисунку 8.

Вивчивши структурні зміни попиту на ринку нерухомості Швейцарії можна констатувати, що найбільш ліквідними можна вважати будинки і квартири. Натомість, ринок землі найменш розвинений і операції на ньому відбуваються нечасто, у зв'язку з обмеженістю земельних ресурсів.

Аналіз динаміки зміни цін на житлову нерухомість Швейцарії (рис. 9) показали, що в період 2011-2017 рр. темпи зростання цін суттєво гальмувались, а починаючи з 2016 р. в сегменті кондомініумів характеризувались зниженням.

Інвестиції в ринок комерційної нерухомості Швейцарії стабільної тенденції не виявляють. Так, вони становили (у млн. швейцарських франків): у 2008 р. близько 2500, у 2009 р. – 7400, у 2010 р. – 2100, у 2011 р. – близько 3000, у 2012 р. – 4500, у 2013 р. – 2700, у 2014 р. – 3950, у 2015 р. – 4650, у 2016 р. – 4200, у 2017 р. – близько 3800 млн. швейцарських франків [16].

Загалом, можна спостерігати, що найбільший обсяг інвестицій був в 2009 році, це зумовлено коливанням валютного курсу, адже у 2009 році курс франка зріс на 50%, натомість в кінці того ж року валютний курс різко знецінюється, тому інвестори змушені були забрати свої вклади.

Прямі інвестиції в нерухомість дозволяють досягти економічного зростання, про що свідчить рисунок 10. Аналіз змін прибутковості показав, що найкращого результату досягнуто в 2012 році – 16%, а таке зростання капіталу відображає високий

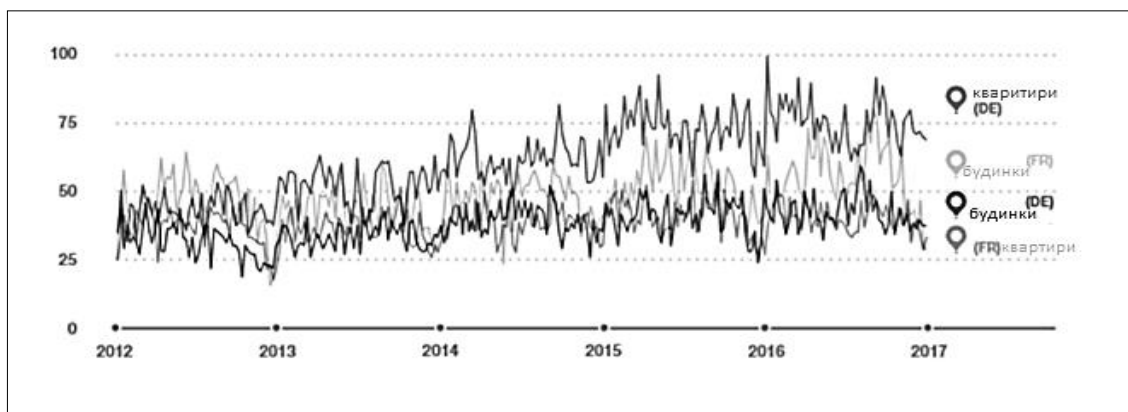


Рис. 8. Структурні зміни на ринку нерухомості Швейцарії за об'єктами купівлі-продажу з 2012 по 2017р., % [8]

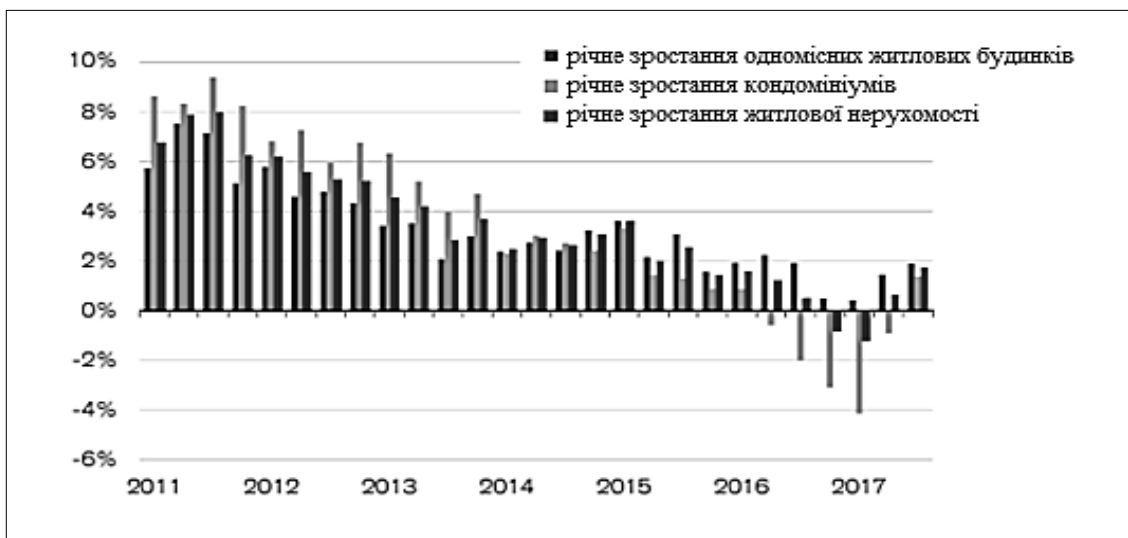


Рис. 9. Темпи зміни цін на житлову нерухомість в 2011-2017 рр., % [15]



Рис. 10. Зміна прибутковості від прямих інвестицій в нерухомість за період 1988 – 2017 рр., % [15]

попит на інвестиційні активи. Отже, прямі інвестиції в нерухомість дозволяють забезпечити економічний розвиток в країні.

Отже, ринок нерухомості Швейцарії загалом є інвестиційно привабливим, характеризується зростанням попиту на квартири та будинки та зростанням загальної прибутковості інвестицій в нерухомість. Подальше підвищення інвестиційної привабливості ринку нерухомості країни має забезпечуватись зростанням економічної привабливості та дій уряду щодо стимулювання розвитку ринку нерухомості.

Висновки. Здійснене дослідження дозволило вирішити актуальне наукове завдання щодо подальшого розвитку науково-прикладних засад підвищення інвестиційної привабливості ринків нерухомості країни.

Дослідивши ринки нерухомості найбільш інвестиційно привабливих країн Європи, а саме Франції, Німеччини і Швейцарії визначено, що вони є розвиненими, їх характеризує позитивна динаміка зростання, але структурні зміни ринків є незначними. Так, ринок нерухомості Франції характеризує незначне зниження цін на об'єкти нерухомо-

сті, що стимулює залучення коштів інвесторів як в об'єкти житлової, так і комерційної нерухомості. Завдяки економічній стабільності Франція продовжує бути привабливою для іноземних інвесторів. Ринок нерухомості Німеччини характеризується стабільністю, адже спостерігаються незначні зміни у вартості об'єктів нерухомості, обсяги операцій на інвестованому ринку комерційної нерухомості зростають, що дозволяє залучити кошти для економічного розвитку країни. Німеччина зберігає свою інвестиційну привабливість для зарубіжних інвесторів. Ринок нерухомості Швейцарії стрімко розвивається. Значним попитом користується житлова і комерційна нерухомість, адже наявна стійка тенденція зростання прибутковості інвестицій в нерухомість. Натомість, ринок землі погано розвинений, адже існують обмеження доступу до земельних ресурсів. Швейцарія приваблива для інвесторів як країна з найвищим рівнем конкурентоспроможності, стабільною економікою та низькими податками.

Результати дослідження вказують, що в найближчі роки для ринку нерухомості Франції через переоцінення об'єктів нерухомості буде характерна тенденція до незначного зниження його інвестиційної привабливості, а для ринків нерухомості Німеччини та Швейцарії – до зростання. Для підвищення інвестиційної привабливості ринків нерухомості досліджуваних європейських країн, зважаючи на різні економічні моделі та умови розвитку ринків, є доцільним: для ринку нерухомості Франції – стимулювання інвестиційних процесів через створення необхідного законодавчого підґрунтя та організаційно-економічних умов, які забезпечуватимуть приток інвестицій не лише із врахуванням рекреаційного потенціалу регіонів, але й комерційної привабливості нерухомості, зокрема коворкінгів та готових офісних рішень; для ринку нерухомості Німеччини – стимулювання зацікавленості інвестування в створення спеціалізованого студентського житла як результат дії демографічних факторів, повернення до стабільного економічного зростання економіки країни через збільшення індексу довіри в

бізнесі; для ринку нерухомості Швейцарії – диверсифікація інвестиційних портфелів з об'єктами нерухомості завдяки освоєнню нових технологій для поліпшення процесів прийняття рішень, управління та оцінки, державне стимулювання розвитку сегмента кондомініумів.

Подальші розвідки буде спрямовано в напрямку дослідження тенденцій розвитку інвестиційно привабливих ринків нерухомості інших країн світу.

Література:

1. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости. Общая модель рынка недвижимости и рынок прав аренды: Учебник. 8-е изд., пер. и доп. В 2 т. Т. 1. Люберцы: Юрайт, 2016. 472 с.
2. Загребельна К. Особливості попиту на ринку нерухомості в умовах економічної нестабільності. *Модернізація управління національною економікою*: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф., 25–26 листоп. 2016 р. Київ: КНЕУ, 2016. С. 315–317.
3. Павлов В.І., Кривов'язюк І.В. Механізми стимулювання розвитку сучасного ринку нерухомості. *Регіональна економіка*. 2005. № 2. С. 67–75.
4. Павлов В.І., Пилипенко І.І., Кривов'язюк І.В. *Нерухомість в Україні: підручник для студентів вищих навчальних закладів*. К.: Державна академія статистики обліку та аудиту, 2008. 765 с.
5. Павлов В.І., Кривов'язюк І.В. *Приватизація державних підприємств: курс лекцій*. Луцьк: Надстир'я, 1998. 180 с.
6. Стрішинець О.М., Павлов К.В. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2016. Випуск 1 (47). Т. 2. С. 35–38.
7. Foreign Direct Investment Confidence Index 2018 // A.T. Kearney. URL: <https://www.atkearney.com/foreign-direct-investment-confidence-index> (дата звернення: 20.01.2019).
8. European Housing Report 2016 // Remax. URL: https://www.remax.at/templates/remaxtemplatesv5/files/2016/01_REMAX_Europe_Housing_Report_full_year_2016.pdf (дата звернення: 20.01.2019).
9. Prix immobilier Paris // MeilleursAgents (2018). URL: <https://www.meilleursagents.com/prix-immobilier/paris/> (дата звернення: 20.01.2019).
10. Real estate prices in France // French Property Market in 2017. URL: https://www.french-property.com/news/french_property_market/house_prices_2017_estate_agents/ (дата звернення: 20.01.2019).
11. French commercial real estate market 2017. Updated analysis and stress test results. URL: https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/hcsf-en/20171003_HCSF_Note_publique_CRE_EN.pdf (дата звернення: 20.01.2019).

12. Quarterly house price index in Germany 2015-2017 // Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/329715/house-price-index-in-germany/> (дата звернення: 20.01.2019).
13. Transaktionsvolumen am deutschen Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien in Deutschland // Statista. URL: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/261214/umfrage/transaktionsvolumen-auf-dem-investmentmarkt-fuer-gewerbeimmobilien/> (дата звернення: 20.01.2019).
14. Market report Commercial property market Germany // Savills (2018). URL: [http://pdf.euro.savills.co.uk/germany-research/ger-eng-2018/commercial-property-market-germany-201803\(1\).pdf](http://pdf.euro.savills.co.uk/germany-research/ger-eng-2018/commercial-property-market-germany-201803(1).pdf) (дата звернення: 20.01.2019).
15. Marché immobilier suisse 2018. La conjoncture reprend à point nommé – Credit Suisse // Credit Suisse Group AG et. URL: <https://www.credit-suisse.com/media/assets/private-banking/docs/ch/privatkunden/eigenheimfinanzieren/marche-immobilier-suisse-2018.pdf> (дата звернення: 20.01.2019).
16. Commercial real estate market in Switzerland by sectors. 1Q17 Switzerland Office Market // Knight Frank LLP. URL: <http://www.ngkf.com/documents/1Q17-Switzerland-Office-Market.pdf> (дата звернення: 20.01.2019).

Анотація. В статті получили дальнейшее развитие научно-прикладные основы повышения инвестиционной привлекательно-

сти рынков недвижимости страны. Раскрыт рейтинг инвестиционной привлекательности ТОП-10 стран мира для иностранных инвесторов. Проанализированы структурные изменения спроса на рынках недвижимости европейских стран, которые по рейтингу определены как наиболее инвестиционно привлекательные, по объектам купли-продажи. Изучена и проанализирована динамика цен на недвижимость таких стран как Франция, Германия и Швейцария. Исследована динамика стоимости коммерческой недвижимости на рынках исследуемых европейских стран. Проанализирована динамика объемов инвестирования в объекты недвижимости наиболее инвестиционно привлекательных рынков недвижимости европейских стран. Проанализировано изменение доходности от прямых инвестиций в недвижимость исследуемых стран. Предложены направления повышения инвестиционной привлекательности рынков недвижимости.

Ключевые слова: рынок недвижимости, рейтинг инвестиционной привлекательности, инвестиции в недвижимость, структура рынка недвижимости, цены на недвижимость, доходность инвестирования.

Summary. The purpose of the article is to further develop the scientific-applied principles of increasing the investment attractiveness of the real estate markets of the country. The real estate market plays an important role in the development of the world economy and the economies of the individual countries. The exclusive role and importance of it is to create the investment attractiveness of the country and the basis for the existence of ordinary citizens, the establishment of a base of economic activity and the development of enterprises and organizations of all forms of ownership. The methodology of the study of trends in the development of investment attractiveness of real estate markets of the countries of Europe is proposed in the article. The analysis is based on an analysis of the structure of demand for purchase and sale objects, price dynamics of the primary and secondary real estate markets of the country, in-depth analysis of prices in various segments of the commercial real estate market, dynamism of investment in real estate and the level of their profitability. As practice shows, investors pay attention to structural changes in the objects of sale and purchase in the real estate markets, the dynamics of prices for real estate, changes in the volume of investment in real estate, as well as the dynamism of profitability of direct investment in real estate, comparing and analyzing the real estate markets of different countries. The availability of appropriate conditions for investing in real estate allows an investor to make a reasonable decision on investing in one or another property, and serves as the basis for the formation of the investment attractiveness of the country. The use of the methodology of the study of trends in the development of investment-attractive real estate markets is the basis for the search for means and methods for increasing the investment activity of the subjects of the real estate market. In order to increase the investment attractiveness of real estate, the conditions for stimulating investment processes should be improved through the creation of the necessary legislative framework and organizational and economic conditions that will ensure inflow of investment.

Keywords: real estate market, investment attractiveness rating, real estate investment, real estate market structure, real estate prices, profitability of investment.

Савіна Н.Б.

д.е.н., професор,

*Національний університет водного господарства
та природокористування*

Savina N.B.

National University of Water and Environmental Engineering

Криворучко О.П.

аспірант,

*Національний університет водного господарства
та природокористування*

Kryvoruchko O.P.

National University of Water and Environmental Engineering

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

DEVELOPMENT OF THE MARKET OF UKRAINE'S TRANSPORT SERVICES PERSPECTIVES

Анотація. У статті визначено поняття, підходи та завдання ринку транспортної інфраструктури. Сформульовано п'ять ознак, які визначають режим вільного ринку послуг транспортної інфраструктури. Визначено, що основними параметрами ринку послуг транспортної інфраструктури є попит, пропонування і тариф. Доведено, що підприємства транспортної інфраструктури особливу увагу повинні приділяти ціноутворенню пропонування, щоб ринкова ціна не змогла опуститися нижче від цієї ціни, тому що це суперечить їхнім економічним інтересам. Установлено, що будь-який реально діючий ринок послуг містить елементи вільного ринку послуг. Визначено межі зростання тарифів. Доведено, що ринок транспортних послуг – це механізм, базований на конкуренції учасників, матеріально заінтересованих у задоволенні потреб. Визначено, що, ефективно створюючи сигнали для інвестування, ринок послуг стимулює освоєння інновацій, зниження витрат, підвищення якості, розширення асортиментів товарів і послуг.

Ключові слова: транспортна інфраструктура, тариф, крива попиту, споживчий попит, чинники економічного характеру, чинники економічного росту.

Постановка проблеми. Економічний розвиток пов'язаний із вирішенням актуальних завдань, що постали перед транспорт-

ною інфраструктурою. Проблема розвитку сфери транспортних послуг набуває особливого значення для України, оскільки її економіка значною мірою залежить від ефективної участі у міжнародному поділі праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам функціонування галузей інфраструктури та підвищення їхньої ефективності присвячено праці низки відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: А.В. Рибчука, Н.Т. Рудь, І.П. Садловської, В.П. Федька, Г.М. Филюк, Я.В. Шевчука, П.Е. Самуельсона, А. Аткинсона та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз літератури свідчить, що стан транспортної інфраструктури не забезпечує єдності транспортної системи, яка є однією з головних причин низької якості транспортних послуг.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз ринку транспортних послуг в Україні, відображення його реального стану та встановлення основних чинників економічного росту ринку транспортної інфраструктури.

Виклад основного матеріалу. До визначення транспортного ринку існують два підходи: класичний (обмежений) і сучас-

ний (узагальнений). За першого підходу він визначається як підприємницька діяльність, що управляє просуванням товарів і послуг від виробника (відправника) до споживача (одержувача). За другого підходу – це соціальний процес, за допомогою якого прогнозується, розширюється й задовольняється попит на товари та послуги за допомогою їх розроблення, просування за кошти транспортної інфраструктури.

У визначенні транспортного ринку акцент має бути зроблений на споживача – потенціал транспортної інфраструктури. Завдання ринку транспортної інфраструктури – не тільки збільшувати пропонування, а й намагатися впливати на нього так, щоб воно відповідало попиту.

Під ринком послуг транспортної інфраструктури розуміється сукупність організаційно-економічних відносин між учасниками транспортної послуги, що формуються на підставі прогнозування, управління й задоволення попиту щодо просторово-часового переміщення пасажирів і вантажів та надання супутніх послуг [1; 7].

Прогнозувати попит на послуги транспортної інфраструктури доцільно на підставі маркетингових досліджень, які визначають таке:

– управління попитом на послуги транспортної інфраструктури передбачає стимулювання, сприяння й регулювання;

– управління попитом на послуги транспортної інфраструктури забезпечує не тільки реалізацію наявних обсягів транспортної роботи або послуг, а й їхню безпеку;

– споживчий попит стосується характеристик і потреб кінцевих споживачів, каналів збуту, світового ринку, некомерційних організацій і підприємств;

– суспільний попит визначається характеристиками й потребами працівників і службовців, акціонерів, населення у цілому, державних організацій та інших внутрішніх і зовнішніх чинників, які впливають на діяльність підрозділів транспортної інфраструктури.

Процес функціонування ринку послуг транспортної інфраструктури завершується

обміном між його учасниками з додержанням основних принципів і реалізацією функції ринкової системи. Національна економіка, безумовно, нерозривно пов'язана із системою конкуренції.

Економічною наукою сформульовано *п'ять ознак*, які в сукупності визначають режим вільного ринку послуг транспортної інфраструктури [2]:

1) абсолютно вільний доступ, такий самий вихід із ринку послуг транспортної інфраструктури необмеженій кількості транспортних підрозділів. Зазначимо, що вільному ринку транспортної інфраструктури відповідають будь-які види власності й вона виключає всі форми дискримінації споживачів послуг транспортної інфраструктури;

2) абсолютна участь у процесі функціонування транспортної інфраструктури всіх матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних та інших ресурсів.

Ефективні комбінації щодо використання цих ресурсів призводять до збільшення обсягу вироблених послуг, освоєння передових технологій перевезень, використання законсервованих потужностей, вкладання вільної частини грошових ресурсів у комерційні проекти для одержання додаткового доходу та ін.;

3) наявність у кожного елемента транспортної інфраструктури повного обсягу ринкової інформації (про величину попиту та пропонування на послуги, ціни, норми прибутку і т. ін.);

4) максимально можлива однорідність виконуваних видів послуг, що виражається, зокрема, відсутністю торговельних марок та інших атрибутів якості послуг;

5) жоден елемент транспортної інфраструктури у вільній конкуренції не в змозі вплинути на рішення, прийняті іншими. В організації системи вільного ринку послуг транспортної інфраструктури не залишається місця будь-яким типам монополій.

Основними параметрами ринку послуг транспортної інфраструктури є попит, пропонування і тариф. На рис. 1 показано взаємодію цих параметрів [3].

Між ціною попиту й кількістю запропонованих послуг існує взаємозв'язок. З одного

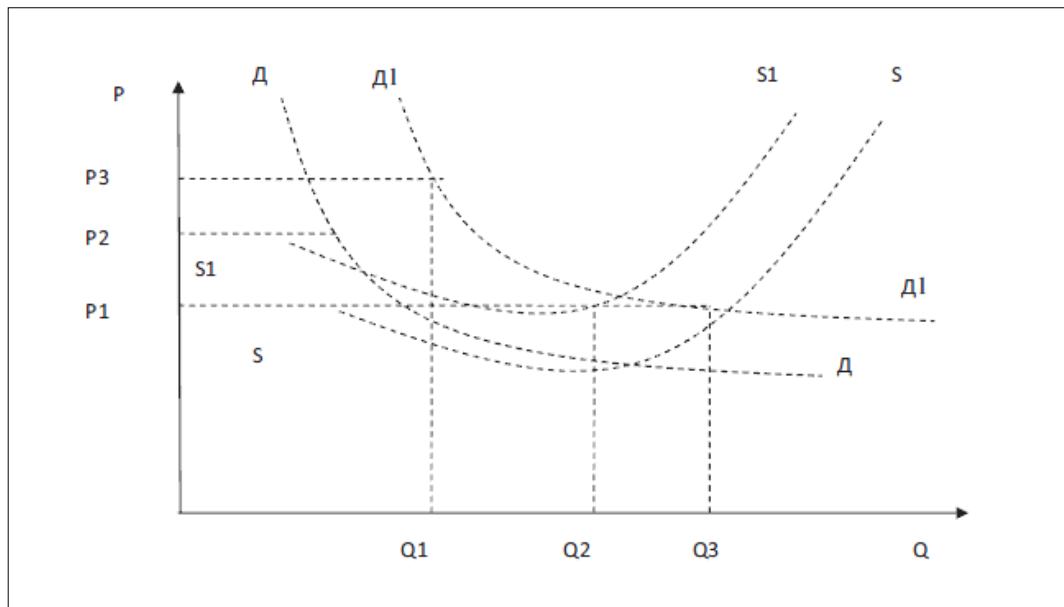


Рис. 1. Взаємодія параметрів ринку послуг транспортної інфраструктури

DD, D1D1 – крива попиту; SS, S1S1 – крива пропонування; Q1, Q2, Q3 – величина обсягу послуг транспортної інфраструктури на ринку; P1, P2, P3, ...Pn – тариф (ціна на одиницю послуг, грн./т-км, грн./пас., грн./год.)

боку, чим більше дефіцит пропонування послуг, тим вища їхня вартість і тим більшу ціну платить замовник за виконані послуги, і навпаки. Тому підприємства транспортної інфраструктури особливу увагу повинні приділяти ціноутворенню пропонування, щоб ринкова ціна не змогла опуститися нижче від цієї ціни, тому що це суперечить їхнім економічним інтересам.

З іншого боку, чим нижча ціна пропонування, тим менша кількість послуг надходить на ринок послуг. У міру підвищення ціни збільшується кількість підприємств, що пропонують свої послуги, і кількість пропозицій на реалізацію послуг.

Точка, що виражає баланс ринкових інтересів обох учасників ринку послуг, міститься там, де збігаються інтереси підприємств транспортної інфраструктури та споживачів їхніх послуг. За умови встановлення балансу попиту та пропонування досягається оптимальне співвідношення обсягу пропонування послуг з обсягом реалізації послуг на ринку, при цьому ринкова ціна (тариф) виконує роль регулятора рівноваги. Установлено, що підприємствам транспортної інфраструктури невигідне далі зростання цін (тарифів) і збільшення обсягу пропонованих послуг, бо у цьому разі зни-

жуватиметься попит на послуги, що може призвести до банкрутства. Тому і споживачам із підвищенням цін не доводиться розраховувати на придбання великої кількості послуг або на зниження їх ціни (тарифу), а такий розвиток ринкових подій суперечить інтересам підприємств транспортної інфраструктури. Особливий інтерес являє дія механізму вільного ринку послуг транспортної інфраструктури і його вплив на кількість вироблених (наданих) послуг. Тут ми стикаємося з тим, що на деяких ринках послуг устанавлюється рівновага: попит на послуги транспортної інфраструктури дорівнює пропонуванню, ринкова ціна (тариф) стає ціною (тарифом) рівноваги.

Вважаємо, що сукупний попит на послуги (роботу) нині збільшився. Наприклад, у регіоні в результаті стихійних лих різко зріс попит на транспортні засоби для швидкої доставки вантажів. Однак ринок послуг транспортної інфраструктури в змозі забезпечити перевезення вантажів тільки в обсязі Q, при цьому додатковий обсяг залишається вільним. Тому вільний ринок послуг дає однозначне вирішення дефіцитної ситуації, порушуючи встановлений баланс, тимчасово підвищуючи ціни на послуги. Це призводить до збільшення місткості ринку послуг тран-

спортної інфраструктури й загострює тим самим конкуренцію між підприємствами, що зуміли задовольнити додатковий попит на послуги. При цьому з усіх підприємств процвітають лише ті, які швидше за інших збільшують обсяг пропонування послуг, знижуючи витрати й ціни на надані послуги, що виражається зміною ціни від P1 до P2.

Окреслена проблема може бути розв'язана завдяки ефективному освоєнню прогресивної технології й сучасній організації перевізного процесу. Зазначена тенденція описується новою кривою пропонування S1. Уявімо, що пропонування на ринку підтягується до попиту, й оскільки втримати підвищену ціну неможливо, вона починає знижуватися в напрямі нової оцінки рівноваги, а це означає, що попит на послуги задоволений. Одержуючи імпульс від попиту, механізм вільного ринку послуг транспортної інфраструктури викликає адекватну реакцію щодо пропонування послуг. Оцінка механізму вільного транспортного ринку послуг і його ознак дає можливість виявити відмінність такого ринку послуг від відомих господарських систем розвинених країн. Слід зазначити, що абсолютно вільного ринку послуг немає в жодній країні.

Установлено, що будь-який реально діючий ринок послуг містить елементи вільного ринку послуг. У ньому діють природні й неприродні монополістичні утворення, що тяжіють до втримання високих тарифів і обмежують доступ до ринку. На ринкові процеси, як відомо, впливають інфляція, дії профспілок, помилкова економічна політика держави, прорахунки самих підприємств, фірм, підприємців та ін. Тоді виникає питання: до якої межі можуть зростати тарифи?

Такою межею є синхронність ринкового механізму, тобто коли, незважаючи на всі деформації, тарифи застосовуються під впливом попиту та пропонування. Рух ресурсів, інвестицій і виробництво орієнтуються на коливання попиту, залишаються незадіяними інші ланки механізму ринку послуг.

У цілому ринок транспортних послуг – це механізм, базований на конкуренції учас-

ників, матеріально заінтересованих у задоволенні потреб. Ефективно створюючи сигнали для інвестування, ринок послуг стимулює освоєння інновацій, зниження витрат, підвищення якості, розширення асортиментів товарів і послуг.

Механізм транспортного ринку послуг у цілому звільняє економіку від дефіциту товарів і послуг, транспортна інфраструктура забезпечує стійкий зв'язок між споживачами й постачальниками, вирішує соціально-економічні проблеми й посідає центральне місце в ринковій системі. Одним із найважливіших завдань управління транспортною інфраструктурою є звичайне врахування потреб у переміщенні. У зв'язку з нестабільним станом економіки вирішального значення набувають якість продукції, послуг та ефективність виробництва. Системне забезпечення прискореного зростання якості транспортних послуг забезпечується маркетингом, тобто особлива роль приділяється узгодженню попиту та пропонування.

Висновки і пропозиції. Отже, з огляду на викладене, нами визначено сукупність чинників, що впливають на формування попиту на послуги транспортної інфраструктури: 1. чинники економічного характеру – рівень реальних доходів, умови праці, рівень номінальної заробітної плати; 2. чинники виробничого характеру – розвиток і розміщення державного й приватного виробництва в Україні, рівень розвитку промисловості і транспортної інфраструктури; 3. чинники соціального характеру – соціальна структура населення, професійний склад населення, культурний і освітній рівень населення, статевовіковий склад і рівень зайнятості населення; 4. чинники, що характеризують рівень розвитку регіону – рівень спеціалізації, концентрації, кооперації виробництва в регіоні; 5. інші чинники – природно-кліматичні умови, історичні умови, які склалися, побут й культура тощо. Формування ринку послуг транспортної інфраструктури нерозривно пов'язане з вивченням концептуальних засад системного підходу до проблем аналізу й синтезу транспортної інфраструктури.

Література:

1. Кудрицька Н.В. Транспортно-дорожній комплекс України: сучасний стан, проблеми та шляхи розвитку : монографія. Київ : НТУ, 2010. 338 с.
2. Перебійніс В.І., Помаз О.М. Транспортний фактор забезпечення конкурентно-спроможності продукції : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 187 с.
3. Сич Є.М., Кислий В.М. Закони економіки транспорту : монографія. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2009. 160 с.
4. Шашенко Д.А. Правовые и технологические предпосылки создания транспортных коридоров : монография. Днепропетровск : НГУ, 2012. 148 с.
5. Irwin T. Government guarantees: allocating and valuing risk in privately financed infrastructure projects. The International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. 2007. 230 p.
6. Klijn E.-H., Teisman G.R. Governing Public-Private Partnerships: Analyzing and Managing the Processes and Institutional Characteristics of Public-Private Partnerships. *Public-Private Partnerships: Theory and Practice in International Perspective* / ed. by S.P. Osborne. London : Routledge, 2000. P. 84–102.
7. Savina N., Savchenko S. Financial instruments of international scientific and technical cooperation. *Structural risks and systemic dynamics of socio-economic development of the national economy: the European vector* : collective monograph / O. Vlasiuk та ін. Bydgoszcz, Poland : University of Economy in Bydgoszcz, Publishing House, 2017. Vol. 2. P. 254–264.

Анотація. В статті определены понятие, подходы и задачи рынка транспортной инфраструктуры. Сформулированы пять признаков, определяющих режим свободного рынка услуг транспортной инфраструктуры. Определено, что основными параметрами рынка услуг транспортной инфраструктуры являются спрос, предложение и тариф. Доказано, что предприятия транспортной инфраструктуры особое внимание должны уделять ценообразованию предложения, чтобы рыночная цена не смогла опуститься ниже этой цены, потому что это противоречит их экономическим интересам. Установлено, что любой реально действующий рынок услуг включает элементы свободного рынка услуг. Определены границы роста тарифов. Доказано, что рынок транспортных услуг – это механизм, основанный на конкуренции участников, материально заинтересованных в удовлетворении потребностей. Определено, что, эффективно создавая сигналы для инвестирования, рынок услуг стимулирует освоение инноваций, снижение издержек, повышение качества, расширение ассортимента товаров и услуг.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, тариф, кривая спроса, потребительский спрос, факторы экономического характера, факторы экономического роста.

Summary. The article defines the concepts, approaches and objectives of the transportation infrastructure market. It is determined that under the market of transport infrastructure services is understood the set of organizational-economic relations between the participants of the transport service, which are formed on the basis of forecasting, management and satisfaction of demand for space-time transportation of passengers and goods and the provision of related services. The five indicators that define the regime of a free market for transportation infrastructure services are formulated. Demand, proposal and tariff as the main parameters of the transportation infrastructure market services are identified. The results of the study suggest that transport infrastructure companies should pay particular attention to the price formation of proposal, so that the market price can not fall below this price because it contradicts to their economic interests. It has been found that any actual functioning service market contains elements of the free market of services. It is proved that the process of functioning of the market of services of transport infrastructure is completed by exchange between its participants, observing the basic principles and implementation of the functions of the market system. The national economy, of course, is inextricably linked with the system of competition. A point that expresses the balance of market interests of both market participants is where the interests of transport infrastructure enterprises and consumers of their services coincide. The article identifies the limits of tariff growth. It is established that any real market of services contains elements of a free market of services. It has natural and unnatural monopolistic entities that tend to hold high tariffs and limit access to the market. It is claimed that market of transportation services is a mechanism, based on the competition of participants, financially interested in meeting needs. The study shows that, in the case of effectively creating signals for investment, the market services stimulates the development of innovation, lower costs, improving quality, expanding the range of goods and services.

Keywords: transport infrastructure, tariff, demand curve, consumer demand, factors of economic nature, factors of economic growth.

*Бреус С.В.**к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну**Breus Svitlana**Kyiv National University of Technologies and Design*

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД ТЕОРІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

ANALYTICAL REVIEW OF THEORIES OF ECONOMIC SECURITY IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION

Анотація. У статті акцентовано увагу на тому, що проблеми безпеки тісно пов'язані з глобалізацією, яка перед сучасним світом ставить проблему запобігання численним загрозам і небезпекам. Розглянуто теорії економічної безпеки. Наведено характеристики теорій економічної безпеки з урахуванням наукового внеску зарубіжних та вітчизняних авторів у їх розвиток. Виокремлено теорії економічної безпеки з погляду можливості їх використання для забезпечення економічної безпеки закладів вищої освіти та управління нею. На основі наукових напрацювань авторів у сфері розвитку теорій економічної безпеки зроблено висновок про те, що теорії ризиків, конфліктів і катастроф пов'язані між собою, та відображено взаємозв'язок їх та економічної безпеки закладів вищої освіти. При цьому враховано можливість досягнення стану економічної безпеки закладів вищої освіти за умови впливу чинників різноспрямованої дії на їхню економічну безпеку, формування загроз і виникнення ризиків.

Ключові слова: глобалізація, економічна безпека, теорії економічної безпеки, заклади вищої освіти, економічна безпека закладів вищої освіти.

Постановка проблеми. Проблеми безпеки тісно пов'язані з глобалізацією, яка перед сучасним світом ставить проблему запобігання численним загрозам і небезпекам [1]. За своєю сутністю глобалізація водночас є викликом національній безпеці у цілому та економічній безпеці держави зокрема, що інтегрована у світову еконо-

мічну систему та сприяє формуванню загроз елементам цієї системи, до яких належать також заклади вищої освіти на рівні із суб'єктами господарювання. Глобалізація робить національну економіку відкритішою та водночас уразливішою, що потребує розроблення адекватних заходів протидії впливу процесів, що відбуваються у світовій економіці, для нівелювання негативного впливу чинників, які сприяють формуванню системних форм загроз економічній безпеці елементів системи.

Національна економіка являє собою економічно й організаційно єдину систему взаємопов'язаних секторів і сфер діяльності людей, вона виступає як досягнутий під впливом сукупності чинників цілісний організм, який функціонує за певними законами. Національна економіка неможлива без розв'язання проблеми економічної безпеки, яка формується виходячи із забезпеченості природними ресурсами, фінансування коштами, залежить від експорто- та імпортоорієнтації економіки [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти дослідження теорій економічної безпеки, розглянуто в працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених, таких як: Л. Берталанфі, Дж. Бертон, І. Блауберг, К. Боулдінг, Г. Вітні, О.С. Власюк, А.М. Гуменюк, Р. Дарендорф, Р. Дембро, А. Дмитрієв, К. Ерроу, Е. Зіман, І. Касетті, Р. Кеске, Дж. Кларк, Дж. Колата, В.П. Кузьменко, Е. Ласло, М. Мойсеєв, О. Морген-

штерн, Дж. Нейман, Т. Олива, Т. Парсонс, І. Пригожин, Ж. Пуанкаре, Р. Том, Г. Хакен та ін. [3–25].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим здобуткам зарубіжних та вітчизняних учених за проблематику дослідження, слід зазначити, що відсутні цілісні напрацювання у контексті взаємозв'язку теорій економічної безпеки з економічною безпекою закладів вищої освіти.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження взаємозв'язку теорій економічної безпеки з економічною безпекою закладів вищої освіти.

Виклад основного матеріалу. Належний рівень економічної безпеки може бути досягнутий у результаті здійснення єдиної державної політики, що підкріплена системою скоординованих заходів, які, своєю чергою, є адекватними внутрішнім та зовнішнім загрозам. Високий рівень економічного розвитку неможливо забезпечити без такої політики, ще А. Сміт наголошував на тому, що забезпечення стабільності й економічної безпеки разом з узгодженістю інтересів суб'єктів економічної діяльності є функцією «невидимої руки ринку», а безпека учасників ринку, що діють раціонально», є природним станом ринку [3, с. 443; 4, с. 254]. Теорію А. Сміта розвинув А. Маршалл, який уважав узгодженість інтересів учасників ринку є основною передумовою забезпечення економічної безпеки, стан економічної безпеки сприяє нагромадженню заощаджень [4, с. 254; 5]. При цьому забезпечення стану економічної безпеки потребує як здійснення втручання саморегулюючих сил ринку, так і державного регулювання [4, с. 254]. Загалом в ідеях А. Сміта та А. Маршалла закладено основи усвідомлення сутності конфліктів і загроз економічній безпеці з погляду забезпечення економічної безпеки.

Проблема економічної безпеки в наукових працях тісно пов'язана з розробленням аспектів теорії безпеки й характеристикою основних умов і чинників, що породжують загрози економіці.

Загалом серед теорій економічної безпеки науковці розглядають теорії конфлік-

тів, катастроф, компромісів, ризиків, хаосу. О.С. Власюк [6, с. 25] зазначає, що вчені, які досліджують ці питання з погляду теорії економічної безпеки, здійснюють аналіз чинників, умов і критеріїв економічної безпеки, визначають проблеми вразливості національних економік, класифікацію загроз економічній безпеці та формують механізми їх локалізації. Зазначені питання набули відображення в працях зарубіжних науковців: Л. Абалкіна, Л. Брауна, Б. Бузана, М. Дзлієва, Дж. Йочелсона, Х. Мауля, Х. Мальгрема, Х. Моргензана, А. Михайленка, Л. Мієрі, В. Сенчагова, М. Цілінські тощо [1; 6, с. 25].

У західній економічній літературі економічна безпека не є предметом детального дослідження та вивчається переважно в контексті двох самостійних течій: 1) «теорії катастроф» (Е. Зіман, І. Касетті, Дж. Колата, Е. Ласло, Т. Олива); 2) «теорії ризиків» (Р. Кеске, Дж. Кларк, Р. Дембро, К. Ерроу) [7, с. 23].

У контексті історії економічної теорії виокремлюють чотири основні теорії економічної безпеки, що сформувалися наприкінці ХХ ст., які відображають взаємозв'язок економічної безпеки, узгодженість інтересів учасників ринку та державного регулювання, до яких належать такі [4]:

1. Теорія соціально-економічних катастроф, що вивчає соціальні та економічні кризи, базуючись на методологічних положеннях теорії складних систем і термодинаміки.

2. Теорія ризиків, що досліджує типологію та природу економічних ризиків.

3. Теорія конфліктів, у якій акцентується увага на соціальних причинах економічних конфліктів.

4. Теорія самоорганізації складних систем, що здійснює аналіз закономірностей безпечного і стабільного функціонування та розвитку складних систем, зокрема економічних.

В.П. Кузьменко [8] зазначає, що кризи разом із розвитком теорій катастроф, соціально-економічних циклів та криз сприяли створенню й розвитку теорії економічної безпеки держави.

У працях Г. Вітні в 1950-х роках ХХ ст. [9] розглянута теорія особливостей гладких

відображень, розвинута пізніше Дж. Мазером [10], що разом із теорією біфуркації динамічних систем Ж. Пуанкаре, розробленою на базі теорії А. Андронова [11], були основою теорії катастроф. У 1960-х роках ХХ ст. цю теорію розвинув Р. Том [12]. Проте популярність вона отримала завдяки працям К. Зімана в 1970-х роках ХХ ст. [13-14]. Терміни «катастрофа» і «теорія катастроф» увели в науковий обіг Р. Том і К. Зіман у 1970 р. ХХ ст. [15]. У контексті економічної безпеки ця теорія знайшла відображення у працях її представників І. Касетті, Дж. Колат, Е. Ласло, Т. Олива [16], які зазначають, що економічному світу, як і природному, притаманні зміни, небезпеки та певний рівень нестабільності. Теорія катастроф полягає у дослідженні економічних систем у статичному стані та передбачає використання аналізу для дослідження їх у динаміці для вивчення «особливостей їх функціонування в критичних ситуаціях і спроможність зберігати стійкість та безпечний стан в умовах граничних навантажень» [17, с. 29].

В основі теорії ризиків знаходяться аналіз, класифікація і вивчення наслідків ризиків, що складаються в суспільно-господарському житті [17, с. 29]. Незважаючи на те що розвиток теорії ризиків почався у 50-х роках ХХ ст., поширення вона набула наприкінці ХХ ст., до її представників відносяться Р. Кеске [18], Дж. Кларк, Р. Дембро, К. Ерроу [19; 20], Ф. Найт [21].

У західній економічній літературі виділяються дві основні теорії ризиків – класична і неокласична. Основними положеннями класичної теорії є визначення ризику як імовірності зазнати збитки і втрати від вибраного рішення і стратегії діяльності, її представниками були Дж. Мілль та І. Сеніор. Економічний ризик у цій теорії є тотожним до математичного очікування втрат, що можуть виникнути за умови реалізації вибраного рішення. Іншими словами, поняття «ризик» у цій теорії звужується за змістом і являє собою ймовірність понести втрати. Неокласична теорія економічного

ризикі розроблена А. Маршаллом та А. Пігу в 1930-х роках ХХ ст. Відмінність цих теорій окреслена в праці [22] і полягає у такому: згідно з класичною теорією, враховується небезпека понести збитки, а наслідок – відхилення від поставлених цілей, а згідно з неокласичною – основою є досягнення мети, а наслідком відхилення від поставлених цілей – отримання збитку. При цьому автори [22] зазначають, що, не зважаючи на опрацьованість цих положень, теорія ризику у той час не розглядалася як самостійна сфера знань.

У сучасному вигляді теорія ризику започаткована в працях Дж. Неймана та О. Моргенштерна. Згідно з нею, здійснюється ранжування ступеню привабливості для конкретної особи об'єкта довільного варіанта, який є кращим від одного та гіршим від іншого з використанням теорії очікуваної корисності за Нейманом–Моргенштерном. Систематичний огляд результатів, що розвивають ідеї цієї теорії, здійснив А. Маршалл. Теорія очікуваної корисності тісно пов'язана з концепцією суб'єктивної ймовірності, яку використовують за відсутності повторюваності подій і неможливості інтерпретації ймовірності як частоти. Згідно з теорією ризиків, у контексті економічної безпеки як держави, так і закладів вищої освіти (ЗВО)¹ зниження ризиків на основі комплексу заходів є передумовою підвищення рівня їхньої економічної безпеки.

У праці [23, с. 65] зазначається, що, крім теорії катастроф й теорії ризику, відносно самостійними сферами дослідження економічної безпеки є: теорія конфліктів – в її основі знаходиться уявлення про формування, розвиток і розв'язання конфліктів між індивідами, групами, організаціями, структурами влади (Дж. Бертон, К. Боулдінг, Р. Дарендорф, А. Дмитрієв, Т. Парсонс). Згідно із цією теорією, умовою досягнення системою безпечного стану виступає локалізація конфлікту; теорія впорядкування й самоорганізації систем різного характеру – спрямована на здійснення пошуку ресурсів виходу з кризового стану для здійснення її безпечного розвитку (Л. Берталанфі, І. Блауберг, М. Мойсєєв, І. Пригожин, Г. Хакен).

¹ Згідно із Законом України «Про освіту», прийнятим 05.09.2017, усі вищі навчальні заклади (ВНЗ) стали закладами вищої освіти (ЗВО).

Ці теорії сформувалися на межі економічної науки та соціології (теорія конфліктів) і загальної теорії систем (теорія впорядкування і самоорганізації систем) [24, с. 144].

Як зазначається в праці [24, с. 144], «економічна безпека в процесі вирішення конфліктної ситуації стає продуктом узгодження інтересів суб'єктів останньої й володіє системною якістю. Жоден з окремих суб'єктів соціально-економічної системи не може забезпечити для себе безпеку як певне відособлене від конфліктів становище, і його елементарна безпека є залежним складником загального безпечного функціонування і розвитку макросистеми». Науковець окреслює взаємозв'язок теорії впорядкування і самоорганізації систем із теорією криз і зазначає, що «після того як вичерпані можливості адаптивного розвитку, припиняється лінійне зростання, система проходить через критичну точку і вступає у стан нестійкості, кризи».

Сутність теорії конфліктів (її розглядають із позиції економічної безпеки держави також як теорію потенційних конфліктів) ґрунтується на твердженні, що все у світі є різними формами існування енергії, які знаходяться між собою в постійних потенційних конфліктах. Ці конфлікти мають різну основу й одну сутність, що полягає у боротьбі за потенціал вищого рівня [25].

На основі ретроспективного аналізу розвитку теорій економічної безпеки визначено, що в наукових працях відсутнє детальне обґрунтування можливостей використання теорій економічної безпеки для забезпечення економічної безпеки та управління нею на різних ієрархічних рівнях. Вищезазначені науковці використовують різні підходи до розкривання взаємозв'язку макроекономічних теорій з економічною безпекою, здійснюючи при цьому трансформацію положень загальної теорії у площину економічної безпеки на різних ієрархічних рівнях. Віддаючи належне здобуткам науковців, слід зазначити, що теорії економічної безпеки розглядалися на рівні держави, а в окремих випадках – на рівні підприємств тощо. Детальний аналіз наукових публікацій свідчить, що ці теоретичні напрацювання не

знайшли прикладного використання на рівні економічної безпеки закладів вищої освіти, що потребує проведення дослідження щодо з'ясування їх теоретичної та практичної значущості й подальшого розвитку задля забезпечення економічної безпеки ЗВО та управління нею. При цьому доцільним убачається врахування наявного тісного зв'язку вищів, що здійснюють підготовку фахівців, які можуть бути конкурентоспроможними як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку праці та є основою інтелектуального потенціалу нації, з економічним розвитком держави та рівнем її конкурентоспроможності.

Систематизація та узагальнення теоретичних положень економічної безпеки свідчить, що її концептуальними засадами в контексті економічної безпеки ЗВО доцільно вважати теорії катастроф, ризиків та конфліктів. Положення цих теорій можна покласти в основу забезпечення економічної безпеки закладів вищої освіти та управління нею. При цьому доцільно враховувати можливість використання зазначених теорій у цьому контексті та їх взаємозв'язок й економічної безпеки ЗВО, що схематично відображено на рис. 1.

Зокрема, з погляду теорії катастроф у контексті як економічної безпеки загалом, так і закладів вищої освіти поняття «катастрофа» використовується для позначення якісних стрибків, перерв у лінійному розвитку. Забезпечення економічної безпеки ЗВО не завжди означає сталість параметрів її функціонування, їх зміна протягом тривалого періоду здійснюється за умови постійного пристосування до ситуації, що міняється в економічному розвитку держави під впливом чинників, отже, виникають ризики і загрози економічній безпеці. Таким чином, виникають потенційні конфлікти, коли перетинаються межі адаптивності системи.

Конфлікти сприяють появі катастроф у розвитку системи, таким чином, відбувається зміна параметрів системи, що перевищують можливості її адаптивного розвитку, відбувається втрата стійкості. Якщо після втрати стійкості встановлюється коливальний режим, відбувається м'яка втрата стійкості, а якщо система переходить на інший

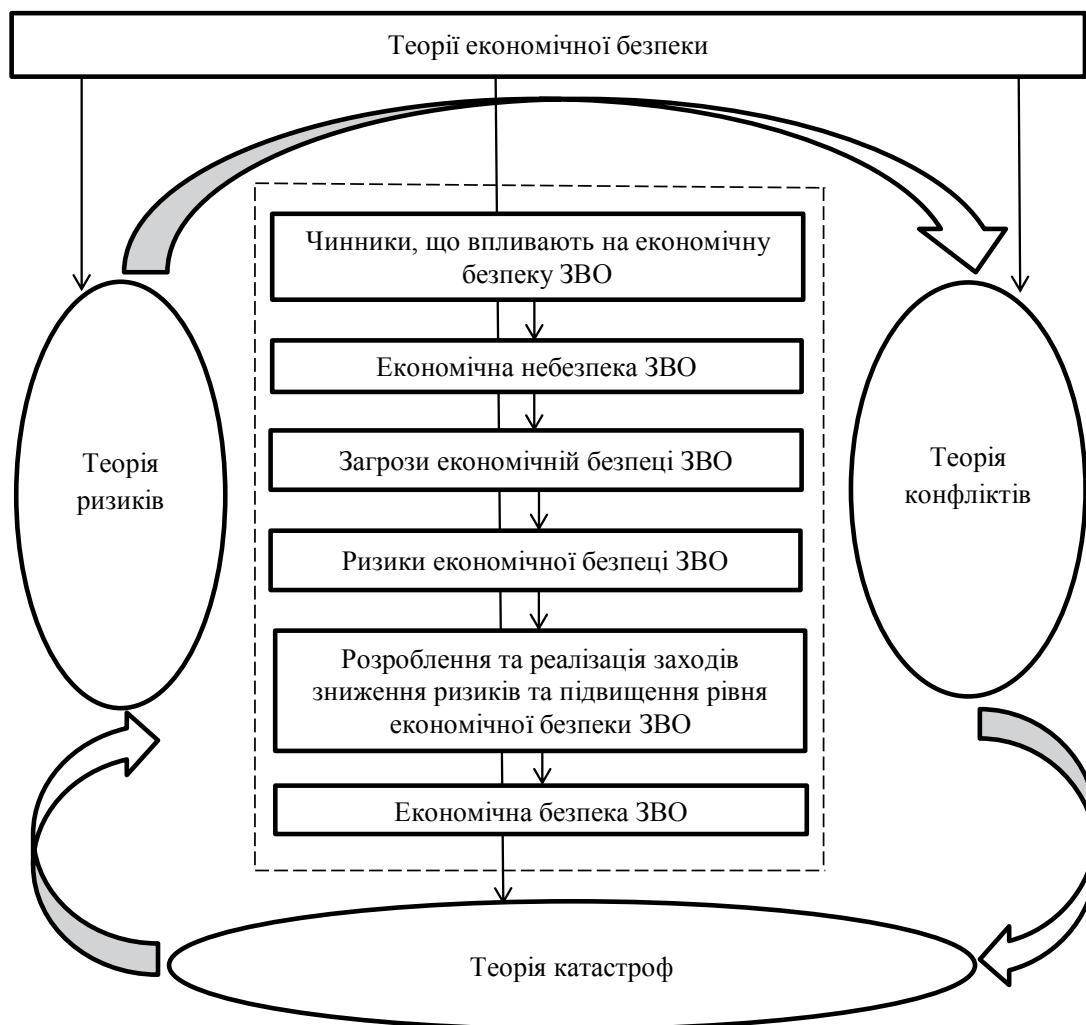


Рис. 1. Взаємозв'язок теорій економічної безпеки та економічної безпеки закладів вищої освіти

Джерело: сформовано автором за [3–25]

режим руху стрибком – тверда втрата стійкості. Виділяють кілька рівнів (різновидів) кризових явищ: критичні ситуації, власне кризи і катастрофи. Перші характеризуються здатністю до адаптації – можливістю досягнення гнучкості, другі – м'якою втратою стійкості – необхідністю розроблення і реалізації кардинальних заходів підвищення рівня економічної безпеки, треті – твердою втратою стійкості – необхідністю зміни парадигми функціонування системи вищої освіти задля недопущення втрати економічної безпеки.

У результаті настання негативних наслідків в економічному розвитку держави відбувається занепад секторів економіки, банкрутство суб'єктів господарювання, зниження соціального рівня життя населення та

підрив системи життєзабезпечення нації з подальшою втратою суверенітету. Зазначене має прямий вплив на функціонування системи вищої освіти загалом, діяльність закладів вищої освіти, а отже, на рівень їхньої економічної безпеки, зважаючи на важливу соціальну і економічну роль ЗВО в сучасних умовах. Оскільки вищі здійснюють підготовку фахів для забезпечення потреб ринку праці, вимог економіки та роботодавців, то, відповідно, піддаються законам розвитку економіки. Таким чином, зростає й роль держави в регулюванні соціально-економічних процесів у країні за рахунок усебічного вивчення проблем, що виникають у державі, оцінюванні соціально-економічних наслідків, розробленні превентивних заходів їх уникнення, прогнозуванні можливих

результатів від їх упровадження на рівні країни, що, своєю чергою, буде сприяти підвищенню рівня економічної безпеки ЗВО та держави й національної безпеки загалом.

Узагальнюючи вищевикладене доцільно зазначити, що теорії ризиків, конфліктів та катастроф пов'язані між собою. Вплив чинників різноспрямованої дії на економічну безпеку ЗВО сприяє досягненню стану економічної небезпеки, виникненню ризиків та формуванню загроз економічній безпеці. У результаті виникають конфлікти, коли перетинається гранична межа ризику. Конфлікти сприяють появі катастроф, які, досягнувши певної межі, призводять до зниження рівня економічної безпеки ЗВО. Своєю чергою, у результаті мінімізації загроз та зниження ризиків економічної безпеки ЗВО відбувається підвищення її рівня, за умови досягнення ним певної межі відбувається формування загроз, виникнення ризиків, конфліктів та катастроф.

Висновки і пропозиції. Віддаючи належне науковим здобуткам учених, що зробили значний внесок у розвиток теорій економічної безпеки, доцільно зазначити, що в контексті теорії катастроф, ризиків та конфліктів під час дослідження економічної безпеки ЗВО з позиції її забезпечення та управління доцільним убачається зважати на можливість забезпечення її безпечного рівня в результаті досягнення стану, за якого стратегічний потенціал системи вищої освіти загалом і закладів вищої освіти зокрема не знаходиться біля межі адаптивності, а загроза втрати економічної безпеки збільшується у міру наближення ступеня адаптивності стратегічного потенціалу вишів до граничної зони. Якщо стратегічний потенціал вишів у наявному вигляді вичерпав можливості пристосовуватися до зростаючої нестабільності зовнішнього середовища, виникає загроза їхній економічній безпеці, яка може негативно вплинути на стан системи вищої освіти зокрема та економічний розвиток держави загалом. Перспективою подальших розвідок є проведення досліджень щодо подальшого розвитку теорій економічної безпеки задля забезпечення економічної безпеки ЗВО та управління нею.

Література:

1. Бобров Є. Сучасні підходи до дослідження економічної безпеки Економіка України. 2012. № 4. С. 80–85. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2012_4_10 (дата звернення: 21.01.2019).
2. Денисенко М.П., Бреус С.В. Науково-технологічна безпека як напрям економічної безпеки держави. *Економічна безпека національної економіки: інвестиційно-інноваційний аспект* : монографія / за заг. ред. І.М. Грищенка, М.П. Денисенка, А.П. Гречан. Донецьк : ДонНТУ, 2012. С. 49–69.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : ЭКСМО, 2007. 960 с.
4. Мошенський С.З. Формування та розвиток категорії «економічна безпека держави» в економічній науці та практиці. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2008. № 2(11). С. 253–264. URL : <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/67310/62913> (дата звернення: 23.01.2019).
5. Горбулін В.П., Качинський А.Б. Методологічні засади розробки стратегії національної безпеки України. *Стратегічна панорама*. 2004. № 3. С. 15–24.
6. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку. Київ : Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008. 48 с. URL : <http://www.niss.gov.ua/vydanna/monogr/Vlasuk.pdf> (дата звернення: 21.01.2019).
7. Бондаренко О.В. Українська економічна ментальність: соціально-філософський аналіз : автореф. дис. ... докт. філософ. Наук : 09.00.03. Київ, 2007. 32 с.
8. Кузьменко В.П. Соціально-економічні кризи у світі й Україні та їх подолання в процесі реформування господарства. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2009. Вип. 42. С. 182–199.
9. Whitney H. Mappings of the plane into plane. *Ann. Math.* 1955. Vol. 62. P. 374–410.
10. Mather J. Notes of Topological stability. *Harvard University*. 1970. July. 76 p.
11. Пуанкаре Ж.А. Теория вероятностей. Москва : Регулярная и хаотическая динамика, 1999. 280 с.
12. Thom R. Catastrophes Theory: its present state and future perspectives in: *Dynamical Systems*, Warwick, 1974, Lecture Notes in Math., 468. Berlin – Heidelberg – New York, 1975, 372 p.
13. Zeeman E.C. Catastrophe Theory-Selected Papers 1972–1977. Reading, MA: Addison-Wesley, 1977. P. 256–258.
14. Zeeman E.C. et al. A model for institutional disturbances. *Br. Math. Statist. Psych.* 1976. Vol. 29. P. 66–90.
15. Thom R., Zeeman E.C. Catastrophes Theory: its present state and future perspectives in: *Dynamical Systems*, Warwick, 1974, Lecture Notes in Math., 468 (A. Manning, ed.), Springer, Berlin and London, 1975, P. 366–389.
16. Oliva T.A. Information and Probability Estimates: Modelling the Firms Decision to Adopt a New Technology. *Management Science*. 1991. Vol. 37. № 5. P. 605–623.

17. Богма О.С. Аргументування та розвиток сутності та змісту економічної безпеки як наукової категорії в різних економічних школах. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. С. 28–30 URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/20-2016/8.pdf> (дата звернення: 21.01.2019).
18. Ceske R. Operational Risk: Current Issues and Best Practices. Net Pisk, Garp. July 28, 1999.
19. Arrow K. Essays in the the theory of risk bearing. Chicago, 1971.
20. Эрроу К. Восприятие риска в психологии и экономической науке. *THESIS*. 1994. Вып. 5. С. 81–90.
21. Найт Ф. Понятие риска и неопределенность. *TESIS: Теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 1994. № 5. С. 12–28.
22. Коломієць Г.М., Гузненков Ю.Г. Категорія ризиків в дискурсі сучасної економічної теорії. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна»*. 2010. № 921. С. 29–34. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKkE_2010_921_6 (дата звернення: 21.01.2019).
23. Барановський О.І. Сутність економічної безпеки. *EUROPEAN COOPERATION*. 2015. Vol. 2(2). P. 59–76.
24. Гуменюк А.М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти : монографія. Київ : НІСД, 2014. 468 с.
25. Різник Н.С., Корецька Н.І. Теорії та змістово-типологічні характеристики безпеки підприємства. *Економічний форум*. 2013. Вип. 1. С. 238–243.

Аннотация. В статье акцентировано внимание на том, что проблемы безопасности тесно связаны с глобализацией, которая перед современным миром ставит проблему предотвращения многочисленных угроз и опасностей. Рассмотрены теории экономической безопасности. Приведены характеристики теорий экономической безопасности с учетом научного вклада зарубежных и отечественных авторов в их развитие. Выделены теории экономической безопасности с точки зрения возможности их использования для обеспечения экономической безопасности заведений высшего образования и управления ею. На основе научных работ авторов в сфере развития теорий экономической безопасности сделан вывод о том, что теории рисков, конфликтов и катастроф связаны между собой, и отражена их взаимосвязь и экономической безопасности заведений высшего образования. При этом учтена возможность достижения состояния экономической опасности заведения высшего образования при условии влияния факторов разнонаправленного действия на их экономическую безопасность, формирование угроз и возникновение рисков.

Ключевые слова: глобализация, экономическая безопасность, теории экономической безопасности, заведения высшего образования, экономическая безопасность заведений высшего образования.

Summary. In the article the emphasis is placed on the fact that security issues are closely linked to globalization, which poses the problem of preventing numerous threats and dangers before the modern world. In the article investigates the relationship between the theories of economic security and the economic security of higher education institutions. The theories of economic security are considered in the article. The characteristics of the theories of economic security are presented taking into account the scientific contribution of foreign and domestic authors in their development. Paying tribute to the achievements of scientists, it is noted that these theories were consider at the state level, and in some cases, at the level of enterprises, etc. A detailed analysis of scientific publications shows that these theoretical work did not find applied application at the level of economic security of institutions of higher education, which requires a study to find out their theoretical and practical significance and further development in order to providing economic security of institutions of higher education and its management. The survey is based on retrospective analysis of the development of the theories of economic security, it has been determined that in the scientific papers of scientists there is no detailed justification of the possibilities of using the theories of economic security for ensuring economic security and managing it at different hierarchical levels. The theories of economic security are allocated from the point of view of possibility of their using to ensure the economic security of institutions of higher education and its management. Based on the scientific achievements of the authors in the field of the development of the theories of economic security, it was concluded that the theories of risks, conflicts and catastrophe is interrelated and reflects the interrelation their with economic security of institutions of higher education. It takes into account the possibility of achieving the state of the economic danger of institutions of higher education under the influence of factors multidirectional impact on their economic security, the formation of threats and the emergence of risks.

Keywords: globalization, security, economic security, theory of economic security, institutions of higher education, economic security of institutions of higher education.

*Бурлака Є.О.**аспірант,**Харківський національний університет будівництва
та архітектури**Burlaka Yevgeniy**Kharkiv National University of Building and Architecture*

ЗАЛІЗНИЧНИЙ ТРАНСПОРТ У СИСТЕМІ ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

RAIL TRANSPORT IN THE SYSTEM OF THE ECONOMIC COMPLEX OF UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто питання ролі та значення залізничного транспорту в національній економіці, місця залізничного транспорту в системі національного господарського комплексу. Наведено статистичні дані щодо частки залізничного транспорту в структурі перевезень за 2005–2017 рр. та частки транспорту загалом у структурі ВВП України за 2010–2017 рр. Показано кореляційний зв'язок між динамікою обсягів перевезень вантажів залізничним транспортом і динамікою обсягів промислової продукції. Доведено, що обсяги перевезень можуть слугувати індикатором розвитку національної економіки. Представлено модель національного господарського комплексу, в якій розглянуто місце залізничного транспорту серед інших галузей національної економіки, а також сформовано основні шляхи розвитку залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: залізничний транспорт, господарський комплекс України, роль залізничного транспорту, транспортний комплекс України, виробнича інфраструктура.

Постановка проблеми. Залізничний транспорт є складним господарюючим суб'єктом, основною функцією якого є послуги з вантажних і пасажирських перевезень на середні та далекі відстані як у межах території країни, так і за міжнародним сполученням. Розвиток промисловості країни значною мірою залежить від стану розвитку залізничного транспорту та якості залізничних послуг, які надаються. Актуальність даної роботи полягає у тому, що залізничний транспорт України як стратегічна галузь національної економіки потребує

визначення свого місця в системі господарського комплексу України, включаючи взаємозв'язки з іншими галузями економіки. Визначення місця залізничного транспорту України дасть змогу чіткіше зрозуміти його роль, функції та значення в національній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями визначення ролі залізничного транспорту в господарському комплексі України займалися такі вчені, як: Є.П. Качан, Д.В. Клиновий, В.Л. Дикань, Ю.С. Бараш, Г.Д. Ейтутіс, О.Г. Дейнека, О.І. Зоріна, І.В. Токмакова, В.О. Овчиннікова, Б.Я. Остапюк, О.М. Чупир та ін. [2–4; 7–9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У своїх працях вищезазначені науковці прагнули розкрити значення та роль залізничного транспорту в соціально-економічному житті України, проте автори недостатньо висвітлювали залізничну галузь у комплексі з іншими галузями економіки.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розгляд залізничного транспорту в системі господарського комплексу України серед інших галузей економіки шляхом побудови комплексної моделі господарського комплексу країни та визначення основних шляхів подальшого розвитку залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Транспорт є наріжним каменем стійкості будь-якої економічної системи промислово розвинутих країн. Різні види транспорту конкурують

між собою на ринку перевезень, знижуючи собівартість, підвищуючи якість та обсяги послуг шляхом інноваційно-інвестиційних перетворень. Базисом для цих перетворень є розвиток ресурсного потенціалу транспортної галузі.

Транспорт належить до обслуговуючих галузей національної економіки. Транспортний комплекс робить значний внесок у формування валової доданої вартості в структурі національної економіки. На рис. 1 показано частку кожного виду господарської діяльності, що він займає у структурі ВВП економіки України.

Як бачимо з рис. 1, транспорт посідає п'яте місце в структурі виробництва ВВП України із часткою в 6,7%, що відповідає обсягу в 163 млрд. грн. (у цінах попереднього року). Частка, що створює транспортна галузь у структурі ВВП країни, за останні сім років майже не змінилася та знаходиться на рівні 6–8% (рис. 2).

Залізничний транспорт – одна з найбільш важливих галузей національного господарства України. Він забезпечує виробничі та невиробничі потреби матеріального виробництва, невиробничої сфери, а також населення в усіх видах перевезень.

На рис. 3 та 4 представлена динаміка частки залізничного транспорту відповідно в загальному обсязі перевезень вантажів і в загальному обсягу перевезень пасажирів за 2005–2017 рр.

Як ми бачимо з рис. 3, частка вантажів, які перевозяться залізничним транспортом, зменшилася з 25% у 2005 р. до 23% у 2017 р., водночас виросла частка пасажирів, які користуються залізничним транспортом, із 5% у 2005 р. до 8% у 2016 р. (рис. 4).

У 2017 р. було змінено порядок обліку перевезень пасажирів залізничним транспортом у приміському сполученні, що користуються пільгами на безкоштовний проїзд. Із цієї причини в 2017 р. відбулося різке зменшення частки перевезень пасажирів, до 4%, що не відбиває реальної картини пасажирських перевезень.

Залізничний транспорт України був і залишається галуззю, від якої значною мірою залежить промисловий розвиток країни. Адаптуючись до змін зовнішнього середовища за рахунок сформованої системи стратегічного управління, залізничний транспорт підвищує не тільки свою конкурентоспроможність, а й формує необхідне підґрунтя підвищення конкурентоспроможності країни.

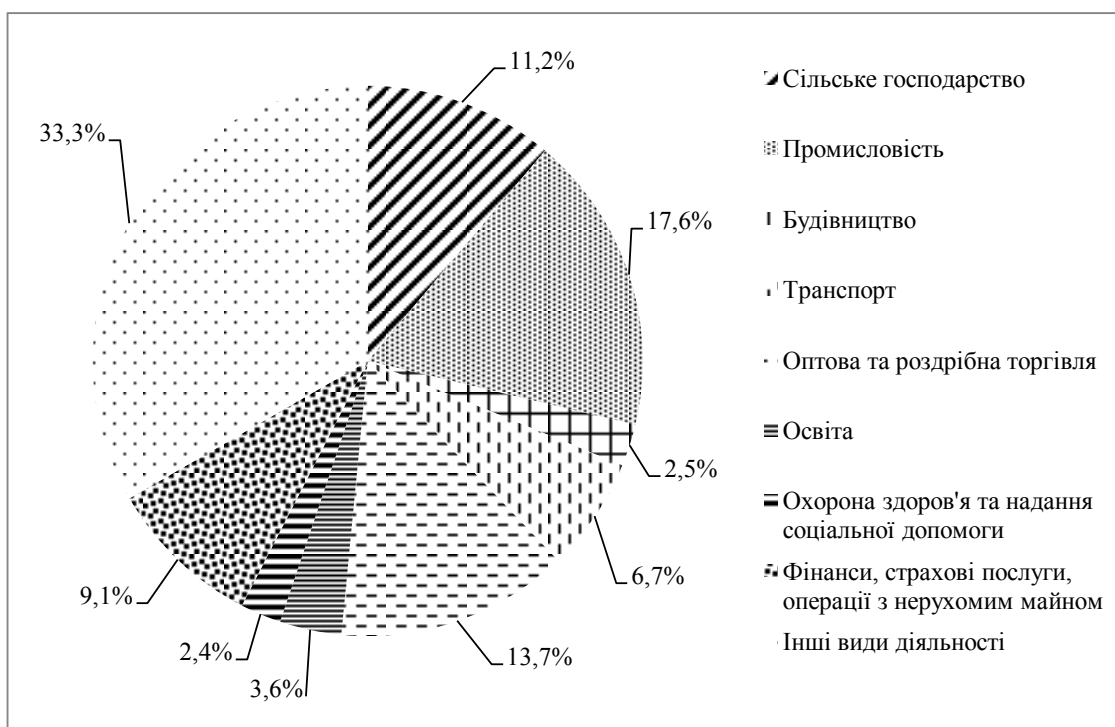


Рис. 1. Структура ВВП України за видами господарської діяльності в 2017 р.[5]

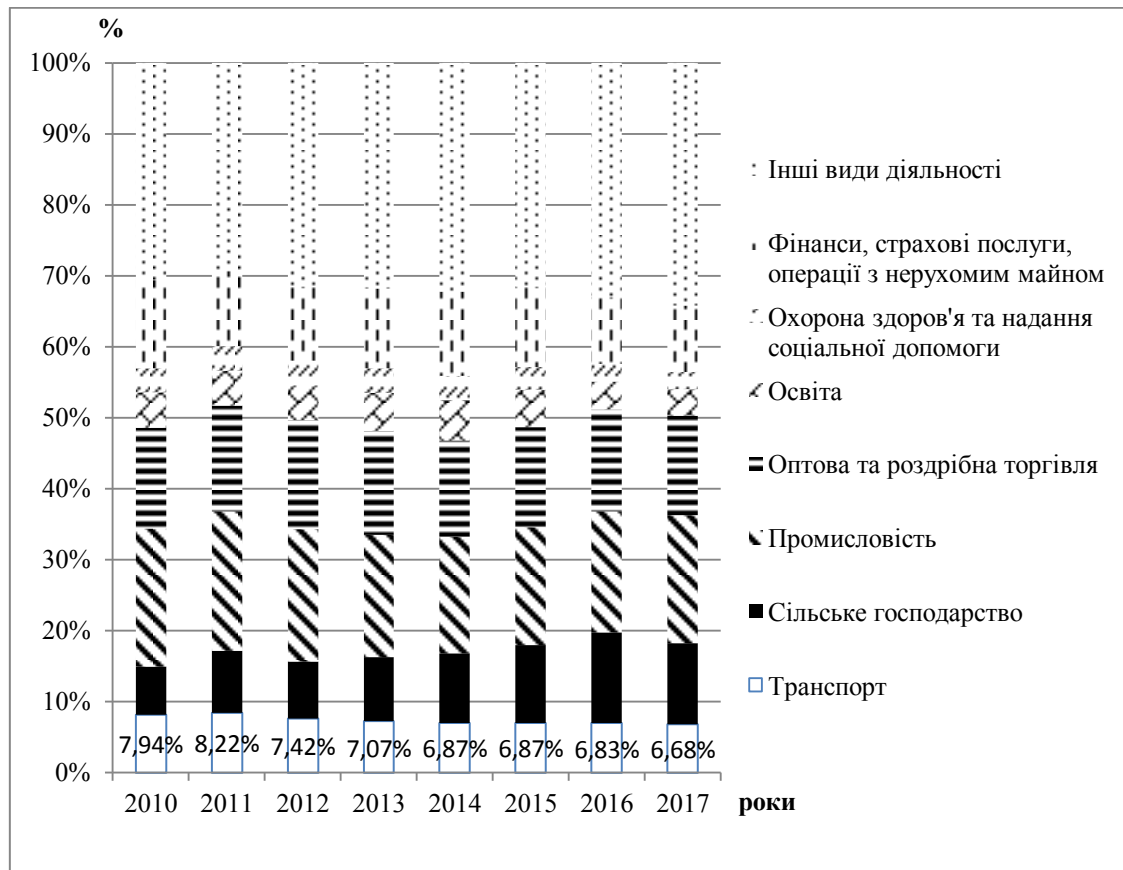


Рис. 2. Динаміка структури ВВП України за 2010–2017 рр. [5]

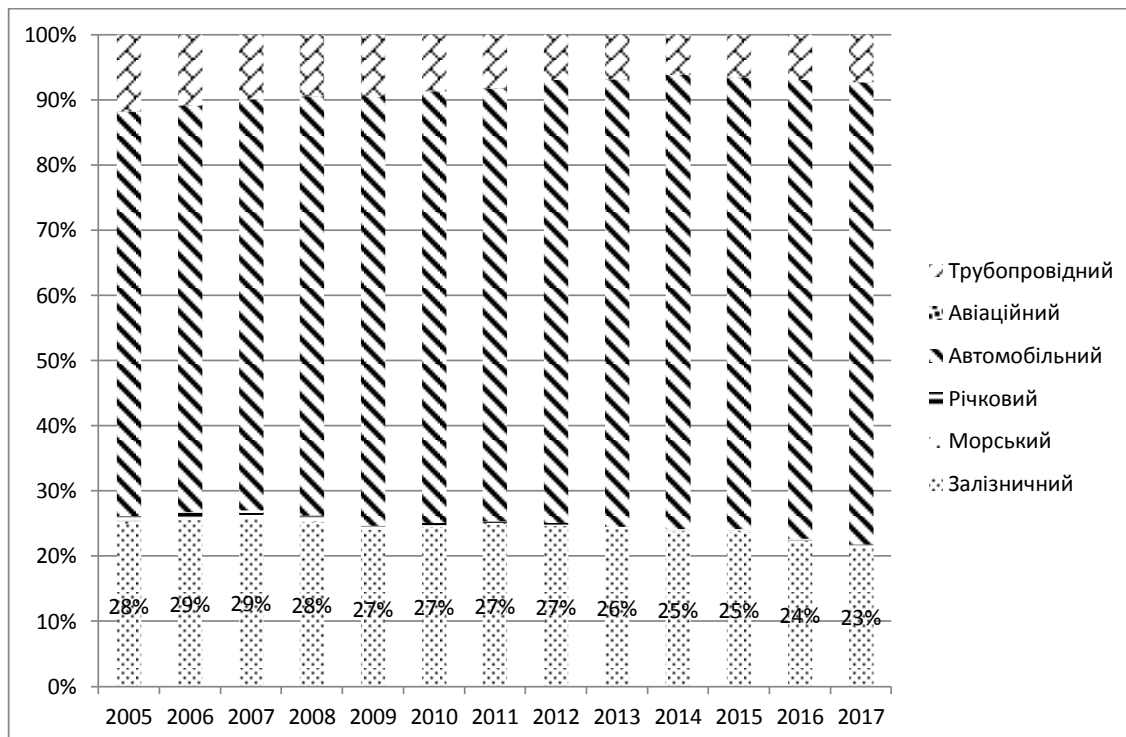


Рис. 3. Динаміка частки залізничного транспорту в загальному обсязі перевезень вантажів за 2005–2017 рр. [5]

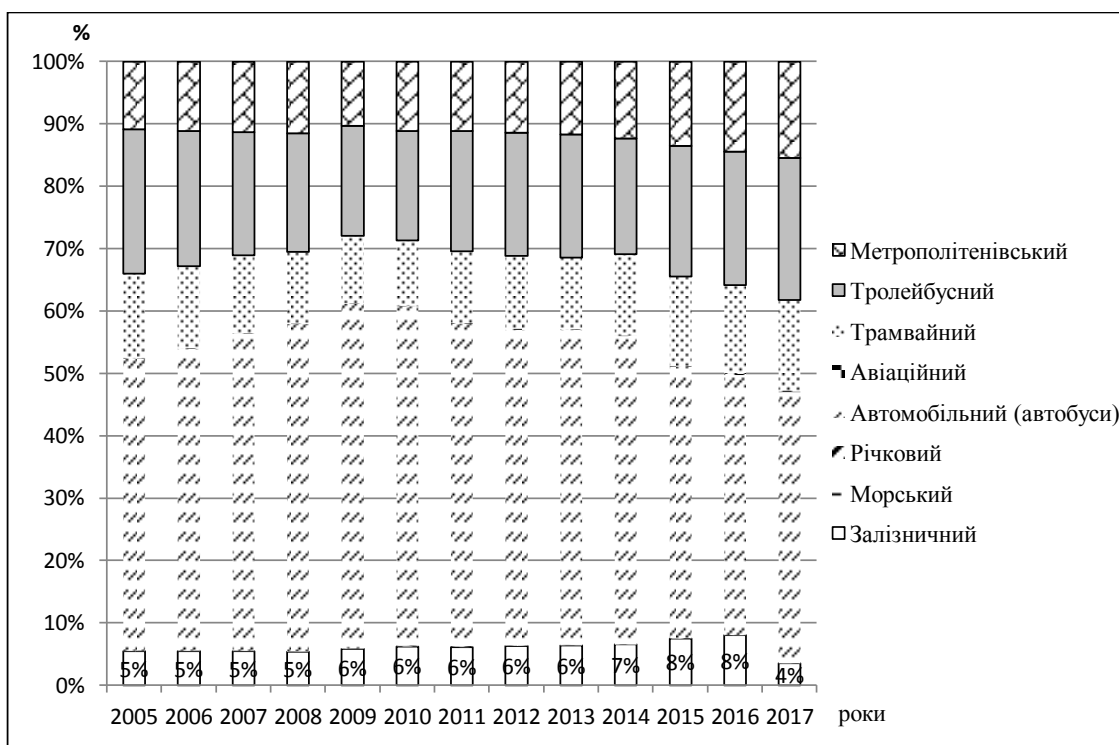


Рис. 4. Динаміка частки залізничного транспорту в перевезенні пасажирів за 2005–2017 рр. [5]

Згідно із Законом України «Про залізничний транспорт» від 04.07.1996, «...залізничний транспорт – виробничо-технологічний комплекс підприємств залізничного транспорту, призначений для забезпечення потреб суспільного виробництва та населення країни в перевезеннях за внутрішнім і міжнародним сполученнями та надання інших транспортних послуг усім споживачам без обмежень за ознаками форми власності та видів діяльності тощо» [1].

Основними перевагами залізничного транспорту порівняно з іншими видами транспорту є:

- можливість масових перевезень вантажів і пасажирів, а також висока пропускна та провізна здатність залізничних ліній, яка вимірюється десятками мільйонів тонн вантажів і мільйонами пасажирів на рік за кожним напрямом;

- регулярність перевезень незалежно від кліматичних умов, пори року та часу доби;

- більш висока швидкість доставки вантажів і, як правило, більш короткий шлях перевезення порівняно з річковим і мор-

ським транспортом, у тому числі за транспортними коридорами;

- більша ефективність під час перевезень масових вантажів на середні та великі відстані, особливо маршрутами;

- відносно невелика собівартість порівняно з іншими видами транспорту (крім трубопровідного);

- висока безпека руху та більш низький рівень шкідливості для оточуючого середовища.

Водночас до недоліків залізничного транспорту можна віднести такі:

- висока вартість спорудження залізничних колій і відносно повільна віддача авансованого капіталу (середній строк окупності капіталовкладень – 6–10 років);

- велика питома вага умовно-постійних витрат у собівартості перевезень (до 70%), яка обмежує можливості управління витратами та доходами;

- більша витрата металу, у тому числі кольорового [6].

Про те, як розвивається промисловість країни, можна судити, зокрема, за індексами перевезень вантажів залізничним транспор-

том. На рис. 5 видно, що індекси промислового виробництва знаходяться в кореляційній залежності з індексами перевезень вантажів залізничним транспортом.

Тобто показники перевезень вантажів можуть слугувати індикаторами стану національної економіки.

Україна має значний економічний потенціал, який виражається у її потужному виробничому комплексі. Виробничий комплекс є складником сфери виробництва товарів і послуг, включаючи види виробничої діяльності, що створюють матеріальні товарні блага (промисловість і сільське господарство), а також виробничу інфраструктуру (наука та наукове обслуговування, будівництво із супутніми галузями, матеріально-технічне постачання, складське господарство, заготівля, транспорт і зв'язок з обслуговуванням матеріального виробництва). Таким чином, транспортний комплекс є важливим складником як виробничого комплексу, так і всього господарського комплексу в цілому,

галузю, що забезпечує своєчасне переміщення сировини, напівфабрикатів, товарів відповідно до потреб виробництва. Зважаючи на це, залізничний транспорт, як і транспортна галузь загалом, відноситься до виробничої сфери, хоча й не виробляє матеріальні блага (рис. 6).

Сьогодні залізнична галузь, незважаючи на своє стратегічне положення, перебуває в кризовому стані. Причинами цього є значний знос рухомого складу та залізничної інфраструктури, суттєвий спад обсягів пасажирських і вантажних перевезень, низька якість залізничних послуг.

Для виходу залізничної галузі з кризи необхідно впроваджувати систему заходів, серед яких:

1. Капітальні інвестиції в оновлення рухомого складу залізниць та розвиток залізничної інфраструктури.
2. Розвиток мультимодальних перевезень.
3. Запровадження енергозберігаючих технологій на залізничному транспорті.

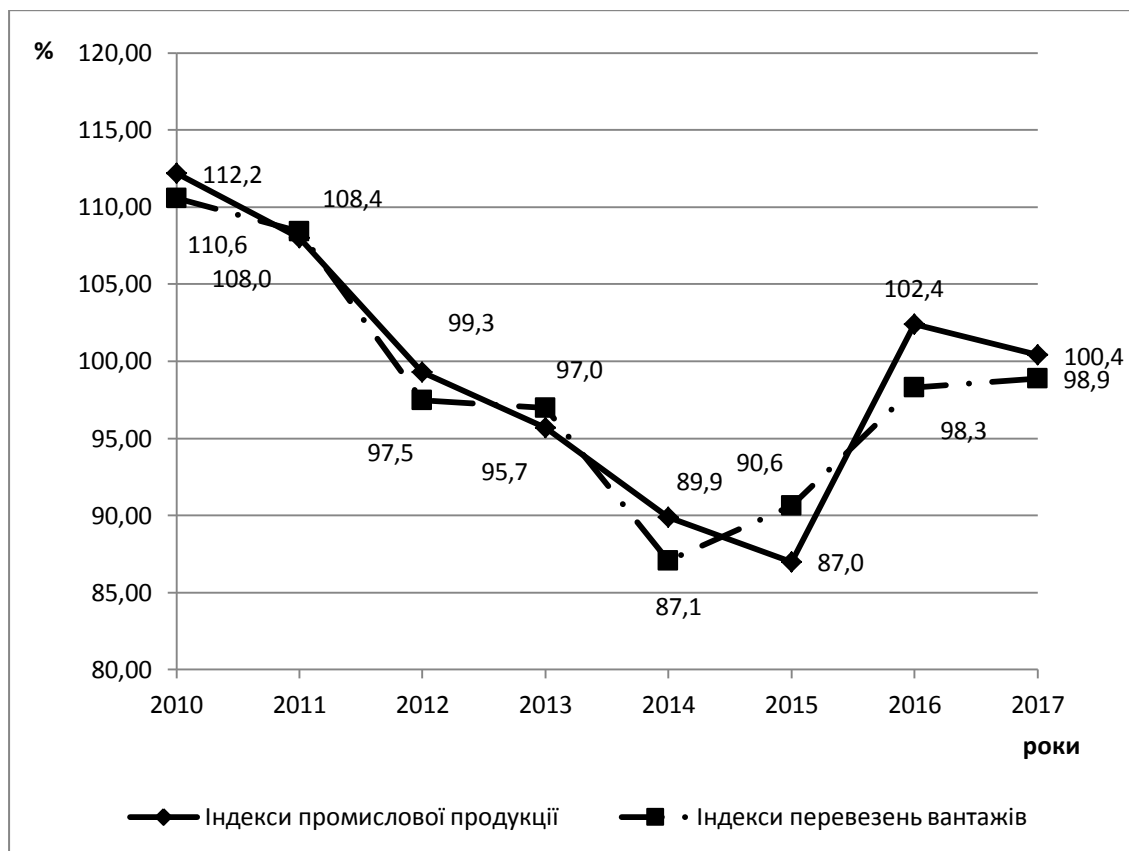


Рис. 5. Порівняльна динаміка індексів зростання промисловості й індексів перевезень вантажів залізничним транспортом України за 2010–2017 рр. [5]

ГОСПОДАРСЬКИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ

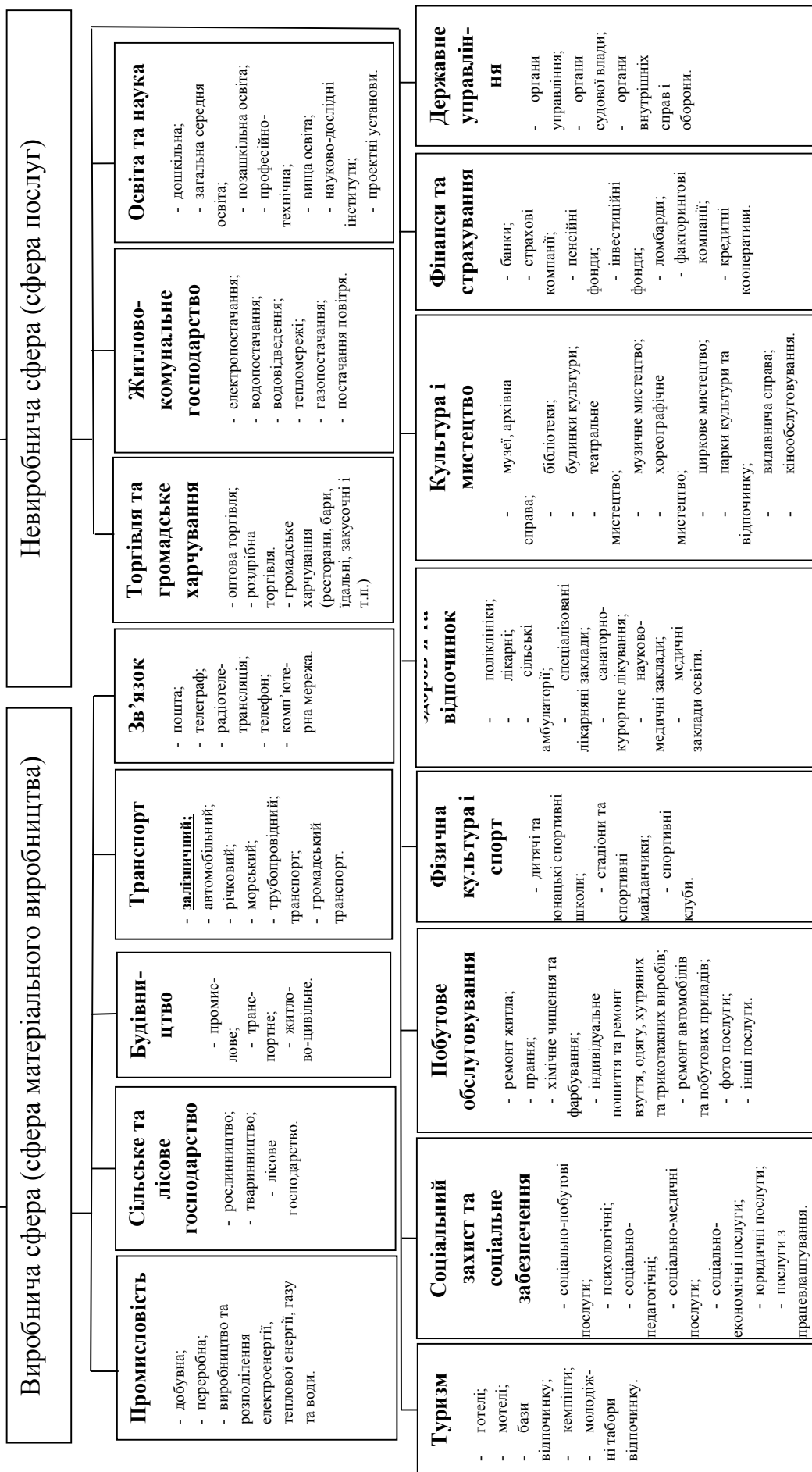


Рис. 6. Залізничний транспорт у системі господарського комплексу України

4. Створення нових робочих місць.
5. Підвищення безпеки руху та екологічності залізничного транспорту.
6. Створення ефективної моделі фінансування залізничного транспорту.
7. Розвиток вертикально інтегрованої структури управління залізничним транспортом.
8. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері залізничного транспорту.
9. Розвиток міжнародного співробітництва у сфері залізничного транспорту.
10. Збільшення присутності на міжнародних ринках, експорт транспортних послуг.
11. Організація перевізного процесу з використанням логістичної інфраструктури.
12. Організація швидкісного пасажирського руху.

Для реалізації всіх перелічених заходів необхідно створити ефективну систему управління залізничним транспортом, яка ґрунтуватиметься на принципах раціональності, об'єктивності та цілеспрямованості.

Висновки і пропозиції. Таким чином, у статті розглянуто залізничний транспорт у системі національного господарства за допомогою побудови комплексної моделі господарського комплексу України, в якій визначено місце залізничного транспорту серед інших галузей економіки, що, своєю чергою, дасть змогу краще зрозуміти його роль і значення в системі національної економіки. Також було сформовано основні напрями розвитку залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання. У подальших дослідженнях необхідно більш детально проаналізувати сучасний стан залізничної галузі України та перспективи її розвитку.

Література:

1. Закон України «Про залізничний транспорт» від 04.07.1996 № 273/96-ВР. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/273/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 04.11.2018). Назва з екрану.
2. Регіональна економіка : підручник / Є.П. Качан та ін. ; за ред. Є.П. Качана. Київ : Знання, 2011. 670 с.
3. Чупир О.М. Методологічні аспекти управління розвитком будівельного потенціалу залізничного тран-

спорту України : монографія. Харків : УкрДАЗТ, 2012. 391 с.

4. Клиновий Д., Пепа Т. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України : навчальний посібник ; ред. Л.Г. Чернюк. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 726 с.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL : ukrstat.gov.ua (дата звернення: 03.11.2018). Назва з екрану.
6. Суховая О.Н. Экономика путевого хозяйства : учебник. Москва : Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2008. 276 с.
7. Токмакова І.В. Ресурсний потенціал залізничного транспорту як базис стійкого зростання. *Вісник економіки, транспорту і промисловості*. 2004. № 45. С. 123–126.
8. Токмакова І.В. Теоретико-методологічні основи забезпечення гармонійного розвитку залізничного транспорту України : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 ; Укр. держ. ун-т заліз. трансп. Харків : б. в., 2016. 454 с.
9. Остапюк Б.Я. Ефективність розвитку залізничного транспорту в системі національного господарства : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Харків, 2017. 210 с.

Анотація. В статті розглядаються питання ролі та значення залізничного транспорту в національній економіці, піднімаються питання місця залізничного транспорту в системі національного господарства. Приведені статистичні дані щодо частки залізничного транспорту в структурі перевезень за 2005–2017 рр. та частки транспорту в структурі ВВП України за 2010–2017 рр. Показана кореляційна зв'язь між динамікою об'ємів перевезень вантажів залізничним транспортом та динамікою об'ємів промислової продукції. Доведено, що об'єми перевезень можуть слугувати індикатором розвитку національної економіки. Представлена модель господарського комплексу, в якій виділено місце залізничного транспорту серед інших галузей економіки, а також сформульовані основні напрями розвитку залізничного транспорту України.

Ключові слова: залізничний транспорт, господарський комплекс України, роль залізничного транспорту, транспортний комплекс України, виробнична інфраструктура.

Summary. This scientific article is devoted the role and importance of rail transport in the national economy. The legislative definition of rail transport is provided in this article. The issue of determining the place of rail transport in the system of the national economic complex are raised. The article presents the advantages of rail transport (the possibility of mass transportation of goods, the regularity of transportation regardless of external factors, high traffic safety, relatively low cost compared to other types of transport) and its shortcomings (high cost of building of railways, high proportion of conditional fixed costs, higher metal consumption). This article also provides statistical data on the share of rail transport in the structure of freight and passenger traffic in 2005-2017 and, in general, the share of transport in the structure of Ukraine's GDP in 2010-2017. It was determined that the share of transport in the structure of Ukraine's GDP decreased from 7.94% in 2010 to 6.68% in 2017. The share of rail transport in the structure of freight transportation decreased from 28% in 2005 to 23% in 2017. The share of rail transport in the passenger transportation structure increased from 5% in 2005 to 8% in 2016. The article shows the correlation between the dynamics of volumes of freight transportation by rail and the dynamics of volumes of industrial production in 2010-2017; it is proved that volumes of transportation can serve as an indicator of development of the national economy. The article also presents a model of a national economic complex, in which different types of economic activities are grouped in sectors of the economy and the place of rail transport is allocated among other branches of the national economy. The advantage of the model is that it gives a comprehensive picture of the situation of rail transport in the national economy system and helps to better understand the role and importance of rail transport in the Ukrainian economy. The model determines that rail transport is a strategic branch of the Ukrainian economy, an element of production infrastructure and belongs to the sphere of material production.

Keywords: rail transport, economic complex of Ukraine, role of railway transport, transport complex of Ukraine, production infrastructure.

*Кустрич Л.О.**д.е.н., доцент кафедри менеджменту,**Уманський національний університет садівництва**Kustrich Liliia**Uman National University of Horticulture*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF EVALUATION OF EFFICIENCY ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN ECONOMIC TRANSFORMATION

Анотація. У статті проаналізовано визначення поняття «ефективність антикризового менеджменту». Розглянуто основні складники та методику формування принципів ефективності антикризового менеджменту в період системної трансформації економіки. Проведено аналіз показників системи антикризового управління. Досліджено ключові аспекти моделі антикризового менеджменту. Розроблено інноваційну методику оцінки ефективності антикризового управління. Запропонована методика складається з кількох етапів і дає змогу відстежувати ефективність управління в динаміці, виявляти слабкі ланки в системі антикризового управління для коригування механізму управління. У підсумку зазначено, що формування принципів ефективності антикризового менеджменту має відбуватися на основі використання методики узагальнюючого показника ефективності з урахуванням аналітико-експертних показників. Застосування описаної у статті методики дасть змогу приймати ефективні антикризові рішення, ґрунтуючись на інформації про зниження ефективності управління згідно з показниками ефективності антикризового менеджменту, що дає можливість виявити і реалізувати приховані резерви антикризового управління, а також визначитися з існуючими інструментами антикризового управління функціонуванням і розвитком підприємства.

Ключові слова: антикризовий менеджмент, механізм управління, ефективність, показник ефективності, економіка.

Постановка проблеми. За умов економічної глобалізації та складних трансформа-

ційних перетворень України в європейський економічний простір виникає необхідність удосконалення елементів системи ефективності антикризового менеджменту підприємств. Ефект від упровадження елементів антикризового управління повинен проявлятися заздалегідь, у процесі та після проходження фази гострої кризи. Зазначене підкреслює необхідність упровадження різних заходів та інструментів антикризового управління на кожній стадії кризового етапу.

Науково-теоретична та практична важливість дослідження питань, пов'язаних із проблематикою побудови та реалізації ефективної системи антикризового управління, зумовила актуальність, мету та завдання дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та практичні аспекти антикризового управління й управління підприємствами у нестабільних економічних умовах висвітлено у працях українських та зарубіжних науковців. Так, зокрема, у роботах М. Альберта [1], Н.І. Кабушкіна [9], М.Х. Мескона [1], Б.З. Мільнера [10], Ф.У. Тейлора [11], Е.А. Уткіна [3], Ф. Хедоурі [1] визначено основні положення, принципи діяльності та управління підприємством; В.О. Василенко [4], Л.О. Лігоненко [5], І.О. Макаренко [6], С.В. Телін [2], А.М. Ткаченко [2] дослідили питання антикризового управління підприємством; О.О. Шапуровою [7] окреслено правила політики антикризового управ-

ління; К.В. Кондратьєвою [8] розглянуто проблеми та критерії оцінки ефективності механізму антикризового управління підприємствами.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз представлених у науковій літературі концепцій дав змогу всебічно оцінити проблему антикризового управління та зробити висновок, що проблематика оцінки ефективності антикризового управління належить до найменш розроблених теоретичних питань, а тому потребує проведення ґрунтовних досліджень у даному напрямі.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є формулювання методичних засад оцінки ефективності антикризового менеджменту в період системної трансформації економіки.

Завдання дослідження полягає у розробленні принципів антикризового менеджменту, аналізі показників системи антикризового підприємством та побудові ефективної форми антикризового управління функціонуванням і розвитком підприємства.

Виклад основного матеріалу. На кожному етапі життєвого циклу діяльності підприємства виникають загрози настання різного роду кризових явищ. Кризи можуть виникати не тільки з вини управлінського персоналу внаслідок допущеної помилки або невірно вибраної стратегії, а й визначаються об'єктивними чинниками: коливаннями ринкової кон'юнктури, недоліками інноваційної політики, застарінням технології виробництва, зовнішніми економічними причинами та ін.

Антикризове управління є одним із напрямів управління підприємством, тобто, згідно з концепцією М. Мескона, це «процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, аби сформулювати та досягти цілей, що стоять перед організацією» [1, с. 78]. Вживання, тобто можливість існувати якомога довше, є найважливішим завданням більшості організацій, тому антикризове управління, безперечно, є складовою частиною менеджменту підприємства у цілому [2, с. 122]. Ця теза підтверджується визначенням поняття антикризового управління Е.О. Уткіним – «складник загаль-

ного менеджменту на підприємстві використовує його найкращі прийоми, засоби та інструменти, орієнтується на запобігання можливим ускладненням у діяльності підприємства, забезпечення його стабільного успішного господарювання» [3, с. 54]. Однак окремими українськими дослідниками [4–7] висловлюється думка, що будь-яке управління організацією повинно бути антикризовим, тобто побудованим на врахуванні ризику та небезпеки кризових ситуацій. Ігнорування вказаного постулату зумовлює суттєві негативні наслідки, а використання антикризових методів – сприяє безболісному проходженню кризових явищ. Особливістю антикризового управління є не тільки спрямування, а й структурно-логічна побудова, спеціальний інструментарій, окремий суб'єкт проведення, що в комплексі й дає змогу розглядати антикризове управління як виокремлений напрям управлінської діяльності [8, с. 166]. Можливість антикризового управління визначається, насамперед, людським чинником. Тільки усвідомлена діяльність людини дає змогу знаходити шляхи виходу з кризових ситуацій, концентрувати зусилля на розв'язанні найбільш складних проблем, накопичувати антикризовий досвід, творчо використовувати його з урахуванням реалій поточної макроситуації та особливостей господарської діяльності підприємства [9, с. 54].

Антикризове управління, як і будь-який вид управління, може бути малоефективним чи більш ефективним. Ефективність антикризового управління характеризується ступенем досягнення цілей пом'якшення чи локалізації позитивного використання кризи в зіставленні з витраченими на це ресурсами [2, с. 123].

Під ефективністю антикризового управління, на нашу думку, слід розуміти сукупність характеристик суб'єкта господарювання, що безпосередньо впливають на створення сприятливих умов для досягнення високих результатів з меншими витратами у певний час.

Головне завдання антикризового управління підприємством полягає у розробленні найменш ризикових управлінських рішень,

на основі яких буде досягнуто мети та результату з мінімальною кількістю допоміжних засобів і за мінімальних негативних наслідків [10, с. 92].

Ефективність управління повинна характеризуватися досягненням цілей управління, але існують і конкретні показники ефективності, які залежать від: мистецтва управління керівника; методології розроблення ризикованих рішень; наукового аналізу обстановки, прогнозування тенденцій ситуації, що склалася;

корпоративності, оперативності й гнучкості управління; якості антикризових

програм; системи моніторингу кризових ситуацій [11, с. 118].

На рис. 1 нами побудовано модель антикризового менеджменту підприємства. У результаті орієнтованості на дану модель та використання пропонованих показників ефективності антикризового менеджменту підприємство матиме змогу обійти кризову ситуацію або ж мінімізувати її негативні наслідки.

З огляду на необхідність відповідності антикризового управління встановленим науковим принципам, нами пропонується методика оцінки ефективності антикри-

зового управління на основі визначення узагальнюючого показника ефективності антикризового управління в розрізі аналітико-експертної оцінки.

На нашу думку, під час оцінки антикризового управління слід урахувувати не тільки результативні показники господарської діяльності керованої системи у цілому, які досягнуті підприємством за період впровадження антикризового управління, а й показники ефективності управлінської діяльності, функціонування самої системи антикризового управління.

Методика, що пропонується, дає змогу проводити аналітико-експертну бальну оцінку ефективності антикризового управління на основі визначення узагальнюючого показника, відстежувати ефективність управління в динаміці, виявляти слабкі ланки в системі антикризового управління для коригування механізму управління.

Методика оцінки ефективності антикризового управління складається з трьох етапів (рис. 2).

На етапі збору та оцінки інформаційних даних:

– устанавлюється періодичність оцінки ефективності антикризового управління;

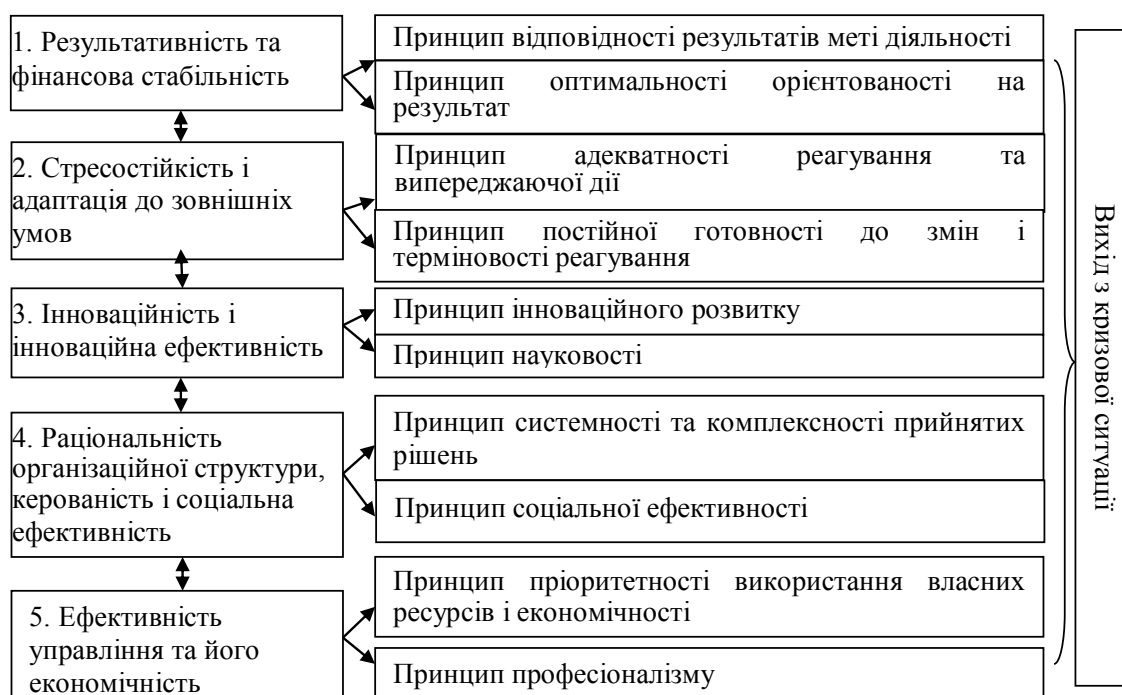


Рис. 1. Модель антикризового менеджменту

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження



Рис. 2. Процес оцінки ефективності антикризового менеджменту

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

– створюється спеціалізована робоча група;

– визначаються інші необхідні ресурси для проведення оцінки, здійснюється збір необхідної інформації (у внутрішньому і зовнішньому середовищі);

– оцінюється достатність і достовірність отриманої інформації;

– робиться попередній висновок про стан підприємства.

Оскільки підприємство в системі антикризового управління є одночасно і суб'єктом, і об'єктом антикризових дій, то етап збору та оцінка інформаційних даних є важливими з погляду визначення й аналізу кризових передумов, які залежать від зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

Фінансово-інноваційний етап пов'язаний з аналізом ефективності антикризового управління підприємством. На даному етапі визначається вага кількісних і якісних показників (табл. 1), об'єднаних за допомогою

п'яти критеріїв ефективності (1–5). Кожен показник із табл. 1 має ваговий коефіцієнт, виходячи з його значущості, при цьому по кожній із п'яти груп критеріїв максимальним значенням вважається 1.

Під час проведення оцінки бали присвоюються виходячи з критеріальних значень показників, тенденцій їх зміни та експертних оцінок.

Таким чином, можуть бути розраховані підсумкова оцінка ефективності по кожній групі критеріїв і підсумкова оцінка ефективності антикризового управління (максимальне значення якої сягає п'яти балів).

Розрахунково-порівняльний етап завершує процес оцінки ефективності антикризового управління, його метою є:

– узагальнення результатів аналізу та надання об'єктивної оцінки роботи підприємства;

– розроблення пропозицій і рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства;

Показники оцінки ефективності антикризового управління

Критерії оцінки ефективності	Показник ефективності	Проміжні показники ефективності
1. Економічна ефективність	Величина прибутку і показники рентабельності, ефективність бізнесу на основі розрахунку рентабельності підприємства, ліквідність балансу, платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність підприємства і капіталовіддача, ринкова привабливість і активність на ринку цінних паперів, оцінка ймовірності банкрутства	Показник ефективності фінансово-господарської діяльності
2. Адаптивність	Фінансова стійкість і стабільність підприємства в часі, швидкість реакції керівництва на зміни в навколишнього середовища, швидкість прийняття рішень щодо усунення проблем, що виникають	Показник ефективності системи менеджменту підприємства
3. Інноваційна ефективність	Якість продукції, періодичність упровадження інновацій, витрати на НДДКР, інноваційна ефективність	
4. Соціальна ефективність	Умови праці, відсутність плинності кадрів, клімат у колективі, робота профспілки, дотримання норм керованості, середня заробітна плата, обсяг виплат соціального характеру, продуктивність праці, коефіцієнт випередження темпу зростання продуктивності праці щодо темпів зростання заробітної плати	
5. Ефективність управління	Компетентність і професіоналізм управлінського персоналу, наявність положень, що регламентують діяльність підприємства, документів, стандартів, витрати на управління, коефіцієнт економічності апарату управління	
Показник ефективності антикризового управління	Підсумковий показник ефективності випереджального управління	

Джерело: сформовано автором на основі проведеного дослідження

– коригування механізму антикризового управління.

Для узагальнення результатів оцінки необхідно слідувати алгоритму:

1. Присудження бала (K_n) кожному показнику ефективності експертним шляхом з урахуванням порівняння значення кожного показника в поточному періоді з попереднім періодом і з критеріальним значенням.

2. Розрахунок окремих показників ефективності. Окремі показники ефективності антикризового управління підприємством $ОПЕ_n$ всередині критеріїв ефективності (п'ять груп критеріїв) характеризують частку кожного показника в загальній ефективності підприємства. Розрахунок окремих показників ефективності здійснюється на основі вагових коефіцієнтів (B_n), присвоєних показниками всередині кожної групи (сума вагових коефіцієнтів усередині групи = 1), і значень даних показників в балах (B_n), присвоєних експертним шляхом, за формулою:

$$ОПЕ_n = K_n * (B_n), \quad (1)$$

де K_n – вага n-го показника ефективності;

B_n – бал, присвоєний n-му показнику експертним шляхом.

3. Розрахунок підсумкової бальної оцінки для кожної з п'яти груп критеріїв ефективності. Сума показників ефективності $ОПЕ_n$ по групі критеріїв ефективності становить підсумкову бальну оцінку для n-ї групи критеріїв ефективності ($БО_n$):

$$БО_n = \sum ОПЕ_n * T = 1, \quad (2)$$

де T – кількість показників ефективності всередині n-ї групи критеріїв ефективності.

Показник $БО_n$ вказує на ступінь ефективності управління з конкретної групи критеріїв ефективності. Для оцінки ефективності за групою критеріїв ефективності можна скористатися оціночною шкалою (табл. 2).

Критеріальні межі класифікаційних груп були визначені так: якщо всі показники всередині групи критеріїв ефективності знаходяться в максимальному положенні своїх критеріальних значень, то в групі критеріїв спостерігається висока ефективність (значення відхиляються від 1% до 10%).

Подальше зниження значень показників до мінімальних значень критеріальних меж буде свідчити про збереження ефективності (у межах 30%) або її істотні втрати (зниження у межах 50%).

Таблиця 2

Класифікаційні групи для оцінки рівня ефективності за n-ю групою показників

Підсумкова бальна оцінка для n-ї групи критеріїв ефективності (БО _n)	Характеристика ефективності управління для n-ї групи критеріїв
0-0,5	Неефективне
0,51-0,70	Малоефективне
0,71-0,90	Середньоєфективне
0,91-1,0	Високоєфективне

Джерело: визначено автором на основі проведеного дослідження

Таблиця 3

Класифікаційні оцінки рівня ефективності антикризового управління на основі балів, отриманих під час аналізу п'яти груп критеріїв ефективності

Підсумкова оцінка ефективності антикризового управління (ПОЕ)	Характеристика ефективності антикризового управління
0-2,50	Неефективне
2,5-3,50	Малоефективне
3,51-4,50	Середньоєфективне
4,51-5,0	Високоєфективне

Джерело: визначено автором на основі проведеного дослідження

Отже, якщо значення початкових показників ефективності всередині групи критеріїв знижуються за період більше, ніж це визначено їх критеріальними межами, то група критеріїв визнається неефективною й отримує оцінку ефективності менше 50% (менше 0,5).

4. Граничний показник для кожної групи критеріїв ефективності під час розрахунку підсумкової оцінки ефективності антикризового управління не обраховується, оскільки п'ять груп критеріїв, що використовуються, є однаково важливими в процесі проведення оцінювання і мають різне значення. Разом із тим критерії містять у собі різну кількість показників, тому потрібно проводити оцінку критеріїв усередині кожної групи. Зважаючи на вказане, вважаємо, що підсумкову оцінку ефективності антикризового управління (ПОЕ) слід розраховувати за формулою:

$$ПОЕ = \sum ОБ_i * n_i = 1, \quad (3)$$

де ОБ_i – підсумкова бальна оцінка для i-ї групи критеріїв ефективності;

n_i – число груп критеріїв ефективності.

Для оцінки ефективності антикризового управління було складено оціночну шкалу з декількома класифікаційними групами, що характеризують ступінь ефективності зазначеного механізму (табл. 3).

Встановлення критеріальних меж для оцінки рівня ефективності антикризового управління є процесом, аналогічним установленню меж по кожній окремій групі критеріїв ефективності.

5. Після проведення розрахунків підсумкової бальної оцінки ефективності антикризового управління (ПОЕ) формулюються висновки про ефективність антикризового управління підприємством.

У разі виявлення потреби в удосконаленні системи антикризового управління розробляються додаткові заходи з коригування даного процесу. Спеціалізована група спільно з керівництвом підприємства вносить коректування в існуючий організаційно-економічний механізм антикризового управління та складники його процедури з урахуванням отриманих даних про ефективність антикризового управління та результати діяльності підприємства.

Таким чином, запропонована методика дає змогу оцінити здатність підприємства до сталого функціонування або розвитку на етапах кризового процесу залежно від ефективного використання внутрішніх ресурсів, що уможливує виявлення і реалізацію прихованих резервів антикризового управління.

Відомо, що одним із ключових понять антикризового управління є «розпізнавання»

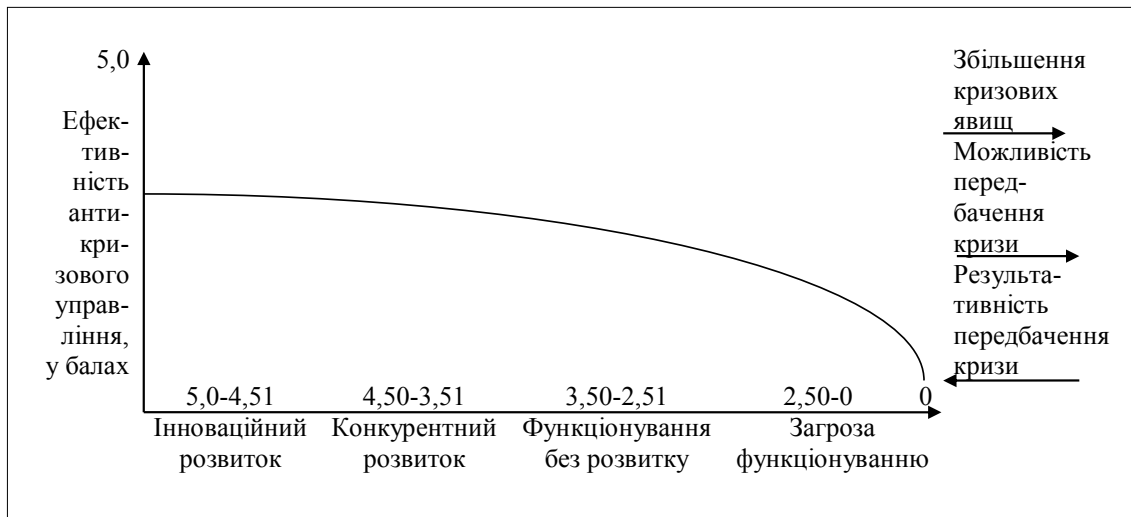


Рис. 3. Критерії здатності підприємства до функціонування або розвитку залежно від ефективного використання ресурсів на основі балів, отриманих під час аналізу п'яти груп критеріїв ефективності

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

кризи. Швидкість наростання кризових явищ є прямо пропорційною можливостям розпізнавання кризи й обернено пропорційною результативності розпізнавання (рис. 3). Тому керівництву підприємства необхідно вміти розпізнавати симптоми ще на етапі прихованої кризи, щоб почати вживати заходів щодо пом'якшення і подолання кризи, перш ніж вона перейде в гостру фазу.

Отже, запропонована методика оцінки ефективності антикризового управління підприємством дасть змогу оцінювати здатність підприємства до сталого функціонування або розвитку залежно від ефективного використання наявних ресурсів. Бали, отримані під час аналізу діяльності підприємства, на етапі прихованої кризи, допоможуть управлінській ланці прийняти найбільш ефективні антикризові рішення щодо виходу із ситуації, що склалася, а також визначитися з використанням інструментів антикризового управління.

Висновки і пропозиції. Отже, формування принципів ефективності антикризового менеджменту, на нашу думку, має відбуватися на основі використання методики узагальнюючого показника ефективності з урахуванням аналітико-експертних показників. Методика складається з кількох етапів і дає змогу відстежувати ефективність управ-

ління в динаміці, виявляти слабкі ланки в системі антикризового управління для коригування механізму управління. Застосування запропонованої методики дасть змогу керівництву підприємства приймати ефективні антикризові рішення, ґрунтуючись на інформації про зниження ефективності управління по кожному з критеріїв, що дає можливість виявити і реалізувати приховані резерви антикризового управління, а також визначитися з існуючими інструментами антикризового управління функціонуванням і розвитком підприємства.

Перспективи подальших досліджень, на нашу думку, мають бути спрямовані на визначення питань антикризового управління підприємствами та формування інноваційного механізму вдосконалення діяльності підприємств в умовах трансформації економіки.

Література:

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента : учебное пособие ; 4-е издание. Москва : Вильямс, 2016. 672 с.
2. Ткаченко А.М., Телін С.В. Антикризове управління як один із напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 3(21). С. 122–124.
3. Уткин Э.А. Управление компанией : научное издание. Москва : ТАНДЕМ ; ЭКМОС, 1997. 304 с.

4. Василенко В.О. Антикризисное управління підприємством : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2003. 504 с.
5. Лігоненко Л.О. Антикризисное управління підприємством : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 824 с.
6. Макаренко І.О. Алгоритм антикризового управління підприємством. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 3. С. 104–109.
7. Шапурова О.О. Політика антикризового управління. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 8. С. 147–153.
8. Кондратьєва К.В. Проблемы и критерии оценки эффективности механизма антикризисного управления на промышленных предприятиях. *Журнал экономической теории*. 2015. № 1. С. 165–169.
9. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента. Минск : Новое знание, 2014. 342 с.
10. Мильнер Б.З. Теория организаций. Москва : ИНФРА-М, 1999. 335 с.
11. Тейлор Ф.У. Менеджмент. Москва : Контроллинг, 1992. 137 с.

Аннотация. В статье проанализировано определение понятия «эффективность антикризисного менеджмента». Рассмотрены основные составляющие и методика формирования принципов эффективности антикризисного менеджмента в период системной трансформации экономики. Проведен анализ показателей системы антикризисного управ-

ления. Исследованы ключевые аспекты модели антикризисного менеджмента. Разработана инновационная методика оценки эффективности антикризисного управления. Предложенная методика состоит из нескольких этапов и позволяет отслеживать эффективность управления в динамике, выявлять слабые звенья в системе антикризисного управления с целью корректировки механизма управления. Резюмировано, что формирование принципов эффективности антикризисного менеджмента должно происходить на основе использования методики обобщающего показателя эффективности с учетом аналитико-экспертных показателей. Применение описанной в статье методики позволит руководству принимать эффективные антикризисные решения, основываясь на информации о снижении эффективности управления согласно показателям эффективности антикризисного менеджмента, что дает возможность выявить и реализовать скрытые резервы антикризисного управления; а также определиться с существующими инструментами антикризисного управления функционированием и развитием предприятия.

Ключевые слова: антикризисный менеджмент, механизм управления, эффективность, показатель эффективности, экономика.

Summary. Under the conditions of economic globalization and complex transformational transformations of Ukraine into the European economic space, there is a need to improve the elements of the system of effectiveness of crisis management. The purpose of article is to formulated methodological principles for assessing the effectiveness of crisis management in the period of systemic transformation of economy. In article analyzes the definition of the concept of “the effectiveness of crisis management”. In our opinion, the effectiveness of crisis management should be understood as a set of characteristics of the entity that directly affects the creation of favorable conditions for achieving high results with lower costs at a certain time. The main components and methods of forming the principles of the effectiveness of the crisis management during the systemic transformation of the economy are considered. The analysis of indicators of the system of crisis management is carried out. The main aspects of the model of crisis management are investigated. An innovative methodology for assessing the effectiveness of crisis management is developed. The proposed methodology consists of several stages and allows monitoring the effectiveness of management in dynamics, identifying weak links in the system of crisis management with the aim of adjusting the management mechanism. As a result, it should be noted that the formation of the principles of the effectiveness of crisis management of enterprises should be based on the use of the method of generalizing the efficiency indicator, taking into account the analytical and expert indicators. The application of the methodology described in this article will enable to take effective anti-crisis solutions based on information on reducing the effectiveness of management in accordance with the indicators of the effectiveness of crisis management, which enables to identify and implement hidden crisis management reserves; as well as determine the existing tools of crisis management of the functioning and development of the enterprise.

Keywords: crisis management, management mechanism, efficiency, efficiency indicator, economics.

Коваленко Н.В.

к.е.н., доцент,

*доцент кафедри економіки повітряного транспорту,
Національний авіаційний університет*

Kovalenko Nataliia

National Aviation University

Лисенко В.В.

студентка,

Національний авіаційний університет

Lysenko Valentyna

National Aviation University

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

CONCEPT OF LABOR RESOURCES OF THE ENTERPRISE AND APPROACHES TO THEIR EVALUATION

Анотація. У статті визначено підходи до сутності поняття «трудові ресурси», які є основним капіталом та підґрунтям для ефективної діяльності підприємства, галузі, країни. Трудові ресурси ототожнюються з економічною активністю населення та добровільно залучаються у процеси створення товару чи послуги економічно виправданими методами. Глобалізація світових процесів та впровадження новітніх технологій виробництва, загострення ринкової конкуренції потребують визначення рушійних сил, які формують напрями розвитку людського потенціалу, що сформують конкурентоздатну робочу силу. Тому на рівні держави необхідні дієві пріоритетні програми із забезпечення розвитку робочого потенціалу країни та зменшення відтоку за кордон кваліфікованих й інтелектуальних кадрів. Визначено об'єкти та суб'єкти державного впливу на розвиток трудових ресурсів.

Ключові слова: трудові ресурси, трудовий капітал, кваліфікація, освіта, продуктивність праці, чисельність, рух трудових ресурсів.

Постановка проблеми. Успішний розвиток підприємств у сучасних умовах господарювання не може здійснюватися без ефективного та раціонального використання трудових ресурсів, що сприяє поліпшенню функціонування підприємства. Водночас розуміння сутності трудових ресурсів та об'єктивне оцінювання їх праці, вчасне виявлення тру-

дових резервів для подальшого навчання та перенавчання, підвищення кваліфікації створюють умови для підвищення конкурентоспроможності як підприємства, так і галузі та держави у цілому. Отже, управління трудовими ресурсами підприємства є ключовим чинником, що впливає на якість продукції чи послуги, сприяє поліпшенню господарської діяльності підприємства. Дослідження вирішальних чинників впливу на управління трудових ресурсів дає змогу враховувати розвиток, забезпеченість та їх використання. Оптимальна забезпеченість підприємств трудовими ресурсами, їх оцінка та виявлення резервів підвищення продуктивності праці мають велике значення для конкурентоспроможної діяльності будь-якого підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління трудовими ресурсами підприємства є предметом дослідження таких учених-економістів, як: Д. Богиня, А. Воронін, О. Грішнова, Т. Давидюк, Т. Дибленко, О. Замора, Є. Качан, А. Колот, О. Крушельницька, Т. Мельник, Г. Осовська, Л. Чернелевський та ін. Водночас, незважаючи на значний науковий розробки, які присвячені питанню трудовим ресурсам, низка теоретичних і практичних питань сьогодні залишається невирішеною. Динамізм зовнішнього середовища, глобалізаційні процеси у

світі вносять постійні корективи в напрями формування та використання трудових витрат підприємств. Потребують регулярного дослідження питання оцінки трудових ресурсів, раціонального забезпечення підприємств трудовими ресурсами, формування дієвих резервів підвищення продуктивності праці працівників як основного складника розвитку підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених трудовим ресурсам, та їх наукову цінність, чимало підходів до управління трудовими ресурсами потребують подальших наукових досліджень.

Мета статті. Метою цієї роботи є дослідження управління трудовими ресурсами як основної рушійної сили розвитку підприємства для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, галузі, країни.

Виклад основного матеріалу. Існує багато підходів до визначення поняття «трудова ресурси». Для розмежування сутності визначень проаналізуємо основні з них.

Поняття «трудова ресурси» вперше введено в економічну літературу відомим академіком С.Г. Струмиліним (1922 р.) у роботі «Наші трудові ресурси і перспективи», під якими він розумів робочу силу країни або народу у віці 16–49 років. Але використання даного економічно-соціального показника стало визнаним тільки із середини 50-х років ХХ ст. після затвердження терміну «загальні трудові ресурси», що включили «властиво трудові ресурси» і «військовослужбовців» Міжнародною конференцією статистиків праці [5]. Це надало подальший поштовх широким науковим дослідженням та використанню державними інституціями поняття «трудова ресурси» як визначення носія робочої сили.

Д.П. Богиня та О.А. Грішнова визначають трудові ресурси як «частину населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в народному господарстві» [1].

Є.П. Качан розглядає трудові ресурси як «сукупність носіїв робочої сили, яка здебільшого визначається демографічною структурою населення, встановленими межами

працездатності як тих, що беруть участь у процесі праці, створенні споживчих вартостей і соціально-культурних цінностей, так і потенційно здатних до суспільно-корисної діяльності» [2].

В.О. Романішин визначає трудові ресурси як «головну продуктивну силу суспільства» [4].

При цьому необхідно зазначити, що термін «ресурс» у сучасному його розумінні – це «матеріальний засіб, цінність, запаси, кошти, які в разі потреби можна використати». Звідси, трудові ресурси можна вважати своєрідним «запасом праці», як «величину від загальної кількості трудових ресурсів та їхніх якісних параметрів» з їх носієм «робоча сила» та економічним підґрунтям «робочий час», необхідним для виконання праці.

Таким чином трудові ресурси будь-якого підприємства необхідно розглядати двояко: робоча сила – продукт природи з отриманням соціально-економічних функцій; ресурси – все те, що може бути спожито з користю для суспільного блага. Тому ресурс – це все те, що витрачається в процесі виробництва готового продукту, із чого суспільство може отримати користь.

Окрім того, трудові ресурси з погляду економічної категорії виражають відносини стосовно населення, яке має фізичну та інтелектуальну здатність до праці відповідно до встановлених державою відтворювальних умов робочої сили.

Загалом трудові ресурси виступають сукупністю суспільної формації і, володіючи інтелектуальними здібностями, перетворюють матеріально-речовинний продукт для задоволення власних потреб. Досягнення цієї сукупності відбувається в процесі спілкування і праці людей, унаслідок чого й проявляється соціально-економічне підґрунтя трудових ресурсів.

Таким чином, трудові ресурси – це все працездатне населення країни регіону чи галузі, крім абсолютно не здатних осіб виконувати будь-яку роботу. А під терміном «трудова ресурси» необхідно розуміти кількісно-якісний склад усього працездатного населення з його залученням на добровільній основі до суспільно-корисної праці виключно економічно виправданими заходами.

Досліджуючи поняття «трудові ресурси» і «робоча сила», необхідно зауважити, що з економічного погляду вони знаходяться в одному ряду з такими поняттями, як «працездатне населення» – здатність до трудової діяльності без врахування віку і «трудовий потенціал» – єдність кількісної й якісної їх характеристик (працездатний вік, професійна підготовка).

Якщо взяти до уваги те, що все населення представлено тільки споживачами матеріальних благ, то трудові ресурси виступають виробниками цих благ і характеризуються потенційною масою живої праці працездатного населення, який володіє необхідними здібностями до роботи у сфері народного господарства як вираз економічних відносин з їх формування, розподілу, залучення і використання.

Виходячи з того, що робоча сила є здатністю людини до праці в процесі виробництва на основі цілісного використання своїх фізичних і духовних здібностей, то даний підхід надає можливість оцінити ступінь використаної праці як окремого працівника, так і їх сукупності, створюючи активне кількісно-якісне збалансування особистого й уречевленого чинників виробництва. Але при цьому не слід класифікувати робочу силу як потенціал (міць) будь-якого суб'єкта господарювання, тому що ці характеристики відносяться до її носіїв.

Трудові ресурси мають ототожнюватися з економічною активністю населення та за кількісним й якісним складом добровільно залучатися до процесів суспільно корисної праці економічно виправданими методами.

Якісною неоднорідністю трудових ресурсів багатокладної економіки, виступають розбіжності в освітньому, кваліфікаційному і диспозиційному потенціалі працівників, які носять стійкий характер з обмежуючою мобільною здатністю робочої сили. Це пов'язано з розподілом виробництва відносно замкнутого сектору, особливістю якого є монопольна природа і базується на закріпленні за видами виробництва технологій різних поколінь, що потребує відповідної якості робочих місць, або на неконкурентних перевагах виготовлення продукції чи наданні послуг. Таке привілейоване положення робо-

тодавців спонукає залучати більш професійно кваліфікованих і активних трудових ресурсів, сплачуючи їм за працю не за ринковими, а за завищеними своїми внутрішніми розцінками (ринковий наслідок децентралізації заробітку), породжуючи тим самим неоднорідність вартісного критерію і розшарування робочої сили через різницю в оплаті праці.

Отже, глобалізація економіки, впровадження новітніх технологій виробництва, загострення ринкової конкуренції потребують упровадження такої якісної оцінки до трудових ресурсів, як внески у збереження і розвиток людського потенціалу, що може підвищити конкурентоспроможність робочої сили на ринку праці. Крім того, на державному рівні необхідні дієві пріоритетні програми із забезпечення соціального, трудового, освітянського і правового захисту робочого потенціалу країни від відтоку за кордон кваліфікованих і інтелектуальних кадрів. Разом із цим постає нагальне регламентування правовстановлюючих положень між індивідумом і інститутами національної економіки та державою з їх повним виконанням останніми, що значно підвищить роль людського капіталу. Передусім це стосується врегулювання на рівні держави таких основних соціально-економічних складників, як урівноваження мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму, надання пріоритету соціально-демографічній політиці, активізація інститутів із підвищення фахової кваліфікації, сприяння забезпеченню зайнятості за всіма формами власності та надання прозорості соціально-трудовим відносинам між роботодавцями і найманими працівниками.

Розглядаючи трудові ресурси як систему, що розвивається, виходимо із діалектичного положення єдності її сталої та рухомої сторін. Мобільність, гнучкість системи є умовою її подальшої сталості, а сталість – результатом мобільності. У сталому стані система накопичує внутрішні протиріччя, пов'язані як із дією зовнішніх змінних чинників, так і з процесами зношення або «стомленості» внутрішніх елементів.

Нині для діагностування конкурентоспроможності підприємств широко використовується бенчмаркінг бізнес-процесів – метод,

за яким порівнюються характеристики певного об'єкту і кращого, еталонного. Причому сутність бенчмаркінгу розглядається з двох позицій:

1) як процес порівняння показників діяльності даного підприємства з відповідними показниками підприємств, що є лідерами у галузі;

2) як процес вивчення успішного досвіду інших підприємств та запровадження його в діяльності власного бізнесу.

Впровадження своєрідного бенчмаркінгу щодо розвитку трудових ресурсів передбачає вдосконалення наявних моделей оцінки його стану та розвитку для поліпшення діяльності підприємств різних форм власності.

Вплив держави на розвиток трудових ресурсів в Україні базується на системі правових та організаційно-економічних заходів держави щодо забезпечення ефективної зайнятості, нормальних умов праці та раціонального використання трудових ресурсів.

Об'єктами державного впливу на розвиток трудових ресурсів є:

- зайнятість у контексті регулювання пропозиції робочої сили та робочих місць;
- соціальні відносини між роботодавцями та працюючими;
- трудові відносини (оплата та охорона праці, умови найму та звільнення);
- підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації працівників;
- розподіл та перерозподіл робочої сили.

Суб'єктами впливу держави на розвиток трудових ресурсів в Україні виступають:

- Міністерство праці та соціальної політики України;
- Державна служба зайнятості;
- Державний фонд сприяння зайнятості населення;
- координаційні комітети сприяння зайнятості;
- управління праці і зайнятості населення місцевих державних адміністрацій;
- Державна інспекція праці.

Захисні заходи держави пов'язані із забезпеченням гарантій зайнятості за умов зміни власника, приватизації, банкрутства (шляхом квотування робочих місць); з організацією та проведенням громадських робіт; із

договірним регулюванням трудової діяльності та вдосконаленням системи виплат і допомоги по безробіттю, страхових систем.

За напрямами впливу держави на розвиток трудових ресурсів розрізняють:

- методи стимулювання чи обмеження попиту на працю;
- методи стимулювання чи обмеження пропозиції праці;
- методи впливу на структуру попиту та пропозиції праці;
- методи забезпечення відповідності попиту на працю та її пропозиції.

За формами впливу використовуються прямі та непрямі методи; за характером впливу їх можна поділити на заохочувальні, обмежувальні, захисні та заборонні.

За змістом методи диференціюються на економічні, адміністративні та адміністративно-економічні. До економічних методів відносять фінансову підтримку доцільних робочих місць, організацію громадських робіт, спеціалізоване інвестування для створення робочих місць, підтримку малого бізнесу тощо. До адміністративних методів належать: нормативне зменшення пенсійного віку і тривалості робочого періоду, обмеження кількості робочих місць та можливостей сумісництва для однієї людини тощо.

За рівнем впливу методи поділяють на загальнодержавні, регіональні, галузеві. За джерелами фінансування – на держбюджетні, позабюджетні, за рахунок коштів Фонду сприяння зайнятості.

Основні методи впливу держави на розвиток трудових ресурсів можна об'єднати у такі групи:

- пряме стимулювання зайнятості;
- непрямий вплив на зростання зайнятості;
- заходи щодо скорочення пропозиції робочої сили;
- стимулювання самозайнятості;
- сприяння розвитку малого та середнього бізнесу;
- сприяння розвитку гнучкого ринку праці.

В основу вибору методів державного впливу на розвиток трудових ресурсів мають бути покладені: аналіз і прогноз ситуації на

ринку праці, визначення переваг кожного з методів, оцінка наслідків їх використання, узгодженості та спрямованості.

Ефективні моделі діагностики ринків праці запропоновано О.В. Никифоровою [3]. За основне завдання діагностики прийнято розпізнавання та ідентифікація поточної ситуації на ринку праці. Запропонована система діагностики включає три підсистеми: діагностика стану, діагностика адаптивних властивостей, вибір заходів щодо регулювання ринку. Комплекс економіко-моделей діагностики ринку праці зорієнтований на ієрархічну систему індикаторів стану ринку і враховує вплив на нього непрямих ознак. Комплексний показник стану ринку праці базується на інтегральних оцінках збалансованості ринку, оплати праці та нецінових чинників і умов праці. Перша інтегральна оцінка враховує чотири індикатори першого рівня: незадоволений попит на робочу силу; рівень безробіття за методологією МОП; середня тривалість зареєстрованого безробіття; рівень зареєстрованого безробіття. Друга інтегральна оцінка враховує два індикатори: заборгованість із заробітної плати та середньомісячна заробітна плата. Третя інтегральна оцінка включає три індикатори: кількість потерпілих від виробничого травматизму, кількість загиблих від виробничого травматизму; питома вага працюючих в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам.

Існуючі методи та моделі впливу держави на розвиток трудових ресурсів виявляють як певну ефективність, так і обмеженість, яка пов'язана з їх недостатньою комплексністю і здатністю оцінити, з одного боку, ступінь сталості поточного стану трудових ресурсів регіону, а з іншого – умови необхідності їх переходу на нову стадію розвитку, а також наявний потенціал такого розвитку. Із цього випливають основні проблеми комплексного оцінювання стану та розвитку трудових ресурсів.

Висновки і пропозиції. Таким чином, існує велика кількість трактувань поняття «трудоі ресурси» та методів впливу на них. Найбільш вагомий вплив та формування ринку трудових ресурсів належить державі

через правові та організаційно-економічні заходи для забезпечення ефективної зайнятості, нормальних умов праці та раціонального використання трудових ресурсів. Окреслення об'єктів державного впливу на розвиток трудових ресурсів дає змогу визначити методи її впливу на їх розвиток. Наявні методи впливу держави на розвиток трудових ресурсів як сприяють ефективному розвитку, так і уповільнюють його, тому й виникають основні проблеми оцінювання стану та напрямів розвитку трудових ресурсів.

Література:

1. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці : навчальний посібник. Київ : Знання-Прес, 2002. 313 с.
2. Качан Є.П. Управління трудовими ресурсами : навчальний посібник. Київ : Юридична книга, 2005. 358 с.
3. Никифорова О.В. Сучасні та перспективні методи і моделі управління в економіці : монографія : у 2-х ч. ; за ред. А.О. Єпіфанова. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. Ч. 1. С. 30–40.
4. Романишин В.О. Рынок труда Украины: современное положение и пути реформирования. *Актуальные проблемы экономики*. 2004. № 6. С. 214–219.
5. Струмилин С.Г. Наши трудовые ресурсы и перспективы. *Хозяйственное строительство*. 1992. Вып. 2. С. 34–45.

Аннотация. В статье определены подходы к сущности понятия «трудовые ресурсы», которые являются основным капиталом и основой для эффективной деятельности предприятия, отрасли, страны. Трудовые ресурсы отождествляются с экономической активностью населения и добровольно привлекаются в процессы создания товара или услуги экономически оправданными методами. Глобализация мировых процессов и внедрение новейших технологий производства, обострение рыночной конкуренции требуют определения движущих сил, которые формируют направления развития человеческого потенциала, сформируют конкурентоспособную рабочую силу. Поэтому на уровне государства необходимы действенные приоритетные программы по обеспечению развития рабочего потенциала страны и уменьшения оттока за границу квалифицированных и интеллектуальных кадров.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, трудовой капитал, квалификация, образование, производительность труда, численность, движение трудовых ресурсов.

Summary. The article defines approaches to the essence of the concept of “labor resources”, which are the main capital and the basis for effective activity of the enterprise, industry, country. Labor resources are identified with the economic activity of the population, and are voluntarily involved in the process of creating a product or service by economically justifiable methods. The globalization of world processes and the introduction of the latest production technologies, the intensification of market competition require the definition of the driving forces that shape the development of human potential, which will form a competitive labor force. Therefore, at the state level, effective priority programs are needed to ensure the development of the country's labor potential and to reduce the outflow of skilled and intelligent personnel abroad. Objects and subjects of state influence on development of labor resources are determined. Successful development of enterprises in modern economic conditions can not be carried out without effective and rational use of labor resources, which helps to improve the functioning of the enterprise. At the same time, understanding the essence of labor resources and the objective assessment of their work, timely identification of labor reserves for further training and retraining, and raising the level of skills creates conditions for increasing the competitiveness of both the enterprise and industry and the state as a whole. Hence, the management of labor resources of the enterprise is a key factor affecting the quality of products or services, contributes to improving the economic activity of the enterprise. The research of the decisive factors influencing the management of labor resources allows to take into account development, security and their use. The optimal provision of labor resources by enterprises, their assessment and the identification of reserves for improving labor productivity are of great importance for the competitive activity of any enterprise. In general, labor resources are a combination of social formation and possessing intellectual abilities transform a material-material product to meet their own needs. Achievement of this set occurs in the process of communication and work of people, as a result of which the socio-economic basis of labor resources is manifested.

Keywords: labor resources, labor capital, qualification, education, productivity of labor, number, movement of labor resources.

Кравченко М.В.

*к.е.н., доцент кафедри обліку, оподаткування
та управління фінансово-економічною безпекою,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Kravchenko Mykola

Dnipro State Agrarian and Economic University

Яценко В.В.

*студент,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Yashchenko Vladyslav

Dnipro State Agrarian and Economic University

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

THE METHODOICAL APPROACHES AND THEORETICAL ASPECTS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC SAFETY SYSTEM

Анотація. Аграрні підприємства є базовим складником аграрного сектору України, що, своєю чергою, є потенціалом для розвитку національної економіки та чинником збереження суверенності держави через забезпечення продовольчої та екологічної безпеки, формування соціально-економічних основ розвитку сільських територій та підвищення матеріального добробуту населення. Основоположним чинником ефективної діяльності та стійкого розвитку аграрних підприємств є система економічної безпеки, яка, своєю чергою, спрямована на профілактику та захист підприємств від зовнішніх та внутрішніх загроз. Система економічної безпеки аграрних підприємств – це комплекс організаційно-управлінських, технічних, профілактичних заходів, спрямованих на якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз. У статті визначено сутність економічної безпеки, основи організації та функціонування системи економічної безпеки аграрних підприємств. Розглянуто аспекти обліково-аналітичного забезпечення підприємства та визначено ефективність функціонування системи економічної безпеки. Запропоновано шляхи вдосконалення системи економічної безпеки підприємств аграрного сектору.

Ключові слова: теоретичні аспекти, методичні підходи, система економічної безпеки, аграрний сектор, ефективність системи, аналітичне забезпечення.

Постановка проблеми. У сучасному світі функціонування підприємств надзвичайно залежить від системи фінансово-економічної безпеки, яка викликає неабияку необхідність та зацікавленість на шляху реалізації нових підходів до її організації. Кожне підприємство з його системою фінансово-економічної безпеки, якщо бажає досягти поставлених цілей та завдань, повинно виходити з необхідності протистояти небезпекам і загрозам. Але це стає неможливим без правильно організованої системи та обліково-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки на підприємстві. Зараз велика кількість підприємств знаходиться в кризовому стані або у стані, який від кризового відділяє декілька кроків. Щоб такого не було, виникає необхідність розроблення ефективної системи організації економічної безпеки підприємства та необхідність знаходити засоби захисту від впливу зовнішніх та внутрішніх загроз [1, с. 39–51].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним аспектам та організації системи економічної безпеки присвячено багато наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених. Серед зарубіжних можна відзначити: В. Архипова, О.А. Бородіна, Д.Л. Ламберта,

Л.П. Гончаренка, Т.Є. Кочергіну, Р.А. Караллі та ін. Значення системи економічної безпеки вивчали такі вітчизняні вчені, як: Т.Г. Васильців, Я.А. Жаліло, Є.А. Олейников, А.І. Паламарчук, В.С. Пономаренко, А. Козаченко, В.П. Пономарьов, В.П. Мартинюк, Т.Г. Сухорукова, Г.А. Пастернак-Таранушенко, С.І. Пирожков, В.І. Щелкунов, В.М. Геєць, О.М. Кірієнко, Т.Т. Ковальчук, В.І. Мунтіян, В. Гончаров, О.Я. Маліновська, С.М. Ілляшенко, Т.Б. Кузенко, С.Г. Міщенко, М.М. Єрмошенко та ін.

Праці цих учених мають високу науково-теоретичну й практичну цінність, оскільки надають фундаментальний і методологічний апарат та зазначають основні напрями подальших наукових досліджень у цій сфері для поглиблення та всебічного розвитку розуміння економічної безпеки як однієї з фундаментальних категорій економічної науки. Виходячи із цього, важливість досліджень організації та функціонування системи економічної безпеки аграрних підприємств зумовлюють актуальність теми статті.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження теоретико-методичних підходів та обліково-аналітичних аспектів системи економічної безпеки аграрних підприємств в агропромисловому комплексі України.

Виклад основного матеріалу. Інформація є головним складником системи економічної безпеки. Центральне місце у складі інформаційного забезпечення відводиться обліково-аналітичному забезпеченню [3, с. 245].

Під обліково-аналітичним забезпеченням управління фінансовою безпекою аграрних підприємств ми розуміємо процес збору, підготовки, реєстрації та оброблення обліково-аналітичних даних та прийняття на їхній основі управлінських рішень, що стосуються забезпечення захисту фінансових інтересів підприємств на всіх рівнях його фінансових відносин від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз.

У поєднанні облікових та аналітичних операцій у загальний процес, виконанні оперативного мікроаналізу та застосуванні його результатів під час моделювання управлінських рішень у системі економічної безпеки підприємства полягає суть системи обліко-

во-аналітичного забезпечення. Тому її основною ціллю є надання достовірних даних для керування економічними процесами підприємства під час вибору напрямів підтримання його безпеки та ефективного розвитку. Беручи до уваги специфікацію сучасних загроз, на думку вчених, «зв'язуючим складником у системі економічної безпеки кожного суб'єкта господарювання повинна стати підсистема обліково-аналітичного забезпечення, ключові завдання якої полягають не лише в інформаційній підтримці процесу гарантування економічної безпеки, а й у формуванні інформаційних потоків між суб'єктами та об'єктами безпеки, зовнішнім і внутрішнім середовищем».

Зазначене ґрунтується, передусім, на результатах аналітичних досліджень, відповідно до яких відсутність необхідного обліково-аналітичного забезпечення призводить до того, що шлях до прийняття рішень господарюючими суб'єктами все більше орієнтується на ірраціональний підхід, аніж на раціональний. Вирішення такої проблеми полягає у реалізації механізму, що лежить в основі обліково-аналітичного забезпечення і передбачає оцінювання поточного стану економічної безпеки підприємства [4, с. 237].

У сфері безпеки необхідно визначити такі головні шляхи використання обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства:

- 1) моніторинг наявного рівня економічної безпеки підприємства в сукупності та в розрізі головних функціональних частин;
- 2) задоволення потреб в інформації суб'єктів безпеки (внутрішніх та зовнішніх);
- 3) надання можливості врахувати аспекти в час, коли йде процес прийняття та реалізації кожного рішення менеджерами підприємства;
- 4) відстеження зміни рівня економічної безпеки підприємства під впливом викликів, ризиків та загроз;
- 5) оцінювання та забезпечення максимально ефективного використання наявних ресурсів;
- 6) поєднання інтересів підприємства та функціонування зовнішнього середовища, інтересів власників, менеджерів та праців-

ників для забезпечення сталого розвитку підприємства.

Нарешті, можна сформулювати основні функції обліково-аналітичного забезпечення системи управління як частини інформаційно-аналітичного забезпечення:

1) інформаційна – забезпечення системи управління даними про діяльність підприємства внутрішніх і зовнішніх користувачів;

2) облікова – зображення фактів господарської діяльності підприємств;

3) аналітична – виконання на підставі первинної аналітичної інформації економічного аналізу діяльності.

Головними завданнями для обліково-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки підприємства мають бути:

– аналізування діяльності підприємства за вказаними напрямками;

– облік господарських операцій за цільовими шляхами на базі бухгалтерського обліку з використанням нефінансових показників;

– контроль використання матеріальних та нематеріальних ресурсів, точного зображення всіх господарських операцій на етапі планування, обліку та відповідності аналітичної інформації;

– формування аналітичних бюджетів як джерел акумулювання планових, облікових та аналітичних даних [2, с. 1–17].

Цільове завдання системи обліково-аналітичного забезпечення як частини системи економічної безпеки підприємства полягає у з'єднанні операцій обліку та аналізу в один процес, здійснення оперативного мікроаналізу, забезпеченні безперервності цього процесу і використанні його результатів за для створення бази даних для прийняття управлінських рішень. Більш глибоке вивчення сутності обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства дає змогу охарактеризувати головні технологічні етапи:

1) з використанням сформованого масиву первинної облікової інформації здійснюються виявлення, відбір, фільтр, узагальнення даних, що стосуються зміни рівня безпеки;

2) узагальнені облікові дані підлягають спеціальній аудиторській перевірці на

достовірність та доцільність використання для цілей безпеки;

3) використання методів аналізу для обробки перевірених облікових даних;

4) об'єднання, узагальнення, формування звітів для використання користувачами – суб'єктами безпеки.

Система обліково-аналітичного забезпечення менеджменту відіграє важливу роль у функціонуванні системи управління підприємством, забезпечуючи взаємодію різних структурних підрозділів та реагуючи на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Під системою розуміють сукупність множин взаємопов'язаних елементів, які утворюють певну цілісність, що наведено на рис. 1.

На сучасному етапі розвитку обліково-аналітична підсистема, будучи складником комплексної системи економічної безпеки підприємства, повинна передбачати збір, узагальнення й обробку даних оперативного, статистичного і бухгалтерського (фінансового й управлінського) обліку (серед них – дані за податковими розрахунками), а для економічного аналізу використовувати облікову (в розрізі його видів) та позаоблікову інформацію.

З огляду на згадані завдання, обліково-аналітичне забезпечення повинно відповідати таким вимогам:

– надавати користувачам інформацію про поточний стан і тенденції розвитку підприємства та зміну конкурентного середовища;

– забезпечувати внутрішній контроль над діяльністю підприємства; – чітко та достовірно відображати у зовнішній і внутрішній звітності всі господарські операції, що здійснюються на підприємстві;

– сигналізувати про виявлення суттєвих змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, які можуть указувати на момент виникнення чи реалізації певної загрози.

Щоб бути джерелом забезпечення економічної безпеки, сучасні облікові дані мають бути достатньо репрезентативними та мати необхідну значимість (суттєвість). Відповідно до вітчизняного законодавства в частині бухгалтерського обліку, здійснення такого завдання виконується шляхом підтримки принципу повного висвітлення, що

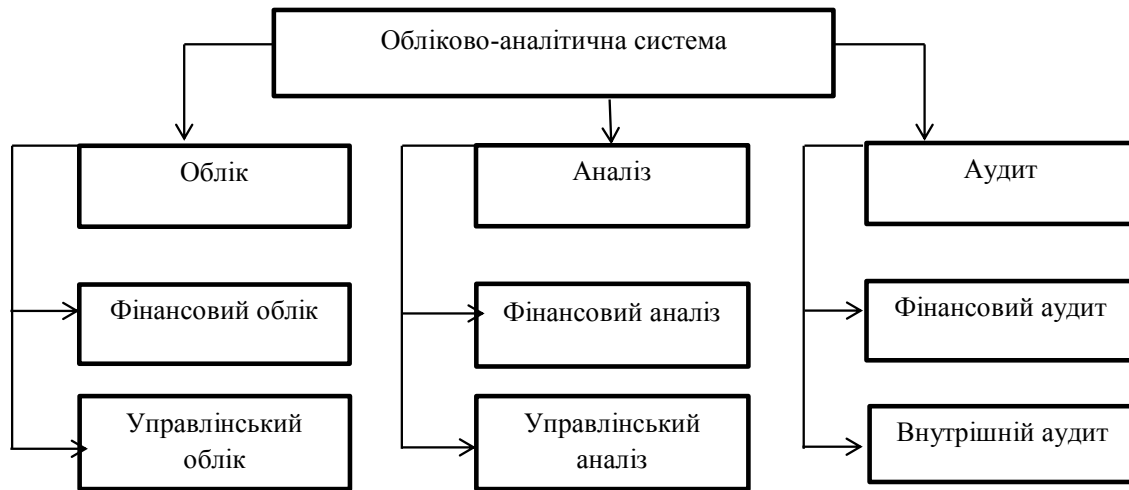


Рис. 1. Елементи обліково-аналітичної системи

означає зображення у фінансовій звітності підприємства істотної та корисної інформації про його фінансово-майновий стан.

До основних завдань забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання належать оцінка рівня фінансової безпеки, встановлення й оцінка чинників, які впливають на неї, та на основі цього розроблення системи заходів, що дадуть змогу визначати дію загроз, небезпек та посилення дії їх позитивного характеру.

Під інструментарієм забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання варто розуміти сукупність елементів, що застосовуються для захисту його фінансових інтересів. Інструментарій включає фінансові методи, методи аналізу, критерії та індикатори, фінансові важелі та фінансові інструменти тощо. Фінансові інструменти – це будь-яка договірна угода, згідно з якою відбувається збільшення активів одного суб'єкта господарювання і фінансових зобов'язань іншого контрагента.

До фінансових інструментів належать:

- 1) платіжні інструменти (платіжні доручення, чеки, акредитиви);
- 2) кредитні інструменти (договори про кредитування, векселя);
- 3) депозитні інструменти (депозитні договори, депозитні сертифікати);
- 4) інструменти інвестування (акції, інвестиційні сертифікати);
- 5) інструменти страхування (страховий договір, страховий поліс);

6) інші види фінансових інструментів.

Учені-економісти найчастіше виділяють такі фінансові методи: фінансове прогнозування і планування, інвестування, кредитування, страхування, ціноутворення, матеріальне стимулювання, система оплати праці та ін. [5, с. 23–26].

Стосовно важелів, на яких ці методи базуються, виділяють: дохід, прибуток, амортизацію, ціну, податки, кредити, пільги, санкції, заробітну плату, дивіденди тощо.

Фінансове планування охоплює весь комплекс заходів як із розроблення планових завдань, так і з утілення їх у життя. Фінансове планування – це також процес розроблення конкретного плану фінансових заходів, тобто звичайний вид діяльності суб'єкта підприємництва.

Фінансове прогнозування – це розроблення на тривалу перспективу змін фінансового стану об'єкта у цілому та його окремих складників. Прогнозування на відміну від планування не ставить завдання безпосереднього здійснення на практиці розроблених прогнозів. Ці прогнози являють собою передбачення відповідних змін.

Фінансове регулювання – вплив на об'єкт управління, за допомогою якого досягається стан стійкості фінансової системи у разі виникнення відхилення від заданих параметрів. Регулювання охоплює, головним чином, поточні заходи щодо усунення поточних відхилень від графіків, планових завдань, установлених норм і нормативів.

Фінансове стимулювання виражається у спонуканні працівників фінансової служби до зацікавленості в результатах своєї праці. За допомогою стимулювання здійснюється управління розподілом матеріальних і духовних цінностей залежно від кількості й якості витраченої праці.

Ще однією важливою групою фінансових методів є управління грошовими потоками, до складу якої входять управління готівкою, дебіторською та кредиторською заборгованістю, податковий менеджмент, а також специфічні операції, наприклад факторинг.

Висновки і пропозиції. Отже, важливим елементом забезпечення фінансової безпеки підприємства є інформаційно-аналітична підсистема фінансової безпеки підприємства, яка має містити такі дані: якісні й кількісні значення індикаторів фінансової безпеки, наявність або потенційність ризиків і загроз, формалізовані фінансові інтереси та стан їх реалізації, стратегічний план (стратегія) забезпечення фінансової безпеки підприємства, якісні і кількісні параметри використання фінансових ресурсів, обсяг останніх, а також джерела їх надходження, фінансовий план (бюджет).

Інформаційне забезпечення складається зі статистичної, економічної, комерційної, фінансової та іншої інформації.

Джерела надходження інформації поділяються на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх джерел належать: показники фінансового обліку підприємства – дані можна отримати з балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал, приміток до фінансової звітності; показники управлінського обліку – інформація про фінансову та комерційну діяльність підприємства, звітів та планів і прогнозів, отриманих у процесах стратегічного, тактичного і оперативного планування, аналізу, контролю і бюджетування [6, с. 35–42].

Зовнішні джерела інформації містять дані про:

- рівень макроекономічного розвитку країни та галузі, до якої належить підприємство;
- кон'юнктуру фінансового ринку;
- діяльність конкурентів та наявних і потенційних партнерів;

– галузеві показники діяльності підприємств-аналогів;

– оцінку загроз фінансовій безпеці підприємницької діяльності за джерелом, рівнем тяжкості наслідків, рівнем вірогідності, сферою і джерелом виникнення, тривалістю впливу, ступенем розвитку, ступенем напруженості тощо.

На нашу думку, встановлення фактичного рівня фінансової безпеки – ключовий етап її забезпечення, тому важливим є вибір інструментарію для здійснення такої оцінки.

Література:

1. Давидюк Т.В. Фінансово-економічна безпека чи фінансова складова економічної безпеки: епістемологічний підхід. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2013. № 1(25). С. 39–51.
2. Дехтяр Н.А., Дейнека О.В. Фінансово-економічна безпека підприємства : сутність та механізм забезпечення. *Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємство* : колективна монографія : у 2-х т. ; за заг. ред. К.С. Шапошникова та ін. Херсон : Гельветика, 2015. Т. 2. С. 1–17.
3. Кравченко М.В., Науменко О.О. Організація та функціонування системи економічної безпеки аграрного сектору. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2018. 245 с.
4. Куделя Л.В. Методика оцінки рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. *Україна в геоелектронічному просторі, глобальні виклики, сучасні тренди розвитку соціально-культурної трансформації* : матеріали I Всеукраїнської Інтернет-конференції. Тернопіль, 2014. 237 с.
5. Мартиненко В.О. Фінансово-економічна безпека підприємства та механізм її забезпечення. *Проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах ринкового середовища* : тези доповідей IV Всеукраїнської науково-практичної конференції. Дніпро, 2015.
6. Плєскач В.Л., Кулик А.В. Методологічні засади державного регулювання фінансово-економічного розвитку. *Фінанси України*. 2009. № 10.

Анотація. Аграрные предприятия являются базовой составляющей аграрного сектора Украины, которая, в свою очередь, является потенциалом для развития национальной экономики и фактором сохранения суверенности государства через обеспечение продовольственной и экологической безопасности, формирования социально-экономических основ развития сельских территорий и повышения материального благосостояния населения. Основопологающим фактором эффективной де-

тельности и устойчивого развития аграрных предприятий является система экономической безопасности, которая, в свою очередь, нацелена на профилактику и защиту предприятий от внешних и внутренних угроз. Система экономической безопасности аграрных предприятий – это комплекс организационно-управленческих, технических, профилактических мер, направленных на качественную реализацию защиты интересов предприятия от внешних и внутренних угроз. В статье определены сущность экономической безопасности, основы организации и функционирования

системы экономической безопасности аграрных предприятий. Рассмотрены аспекты учетно-аналитического обеспечения предприятия и определена эффективность функционирования системы экономической безопасности. Предложены пути совершенствования системы экономической безопасности предприятий аграрного сектора.

Ключевые слова: теоретические аспекты, методические подходы, система экономической безопасности, аграрный сектор, эффективность системы, аналитическое обеспечение.

Summary. Agrarian enterprises are a base constituent agrarian to the sector of Ukraine, that in turn is potential for development of national economy and factor for maintenance of sovereignty of the state through providing of food and ecological safety, forming of socio-economic bases of development of rural territories, and increase of material welfare of population. The fundamental factor of effective activity and steady development of agrarian enterprises is the system of economic security. What in turn called on a prophylaxis and defence of enterprises from external and internal threats. The system of economic security of agrarian enterprises is a complex of organizationally-administrative, technical, prophylactic measures, interests of enterprise sent to quality realization of defence from external and internal threats. Every enterprise with his system of safety, if wishes to attain the put aims and tasks, must go out after a necessity to resist to the dangers and threats. But it becomes impossible without the correctly organized system of safety on an enterprise. Now plenty of enterprises is in the crisis state or in the state that from a crisis separates a few steps, so, that such was not there are a necessity of development of the effective system of organization of economic security of enterprise and necessity to find facilities of protecting from influence of external and internal threats. To be the source of providing of economic security, modern registration data must be enough and have necessary meaningfulness (importance). In accordance with a home legislation in part of record-keeping, realization of such task executed by support of principle of complete illumination that means an image in the financial reporting of enterprise of substantial and useful information about his financially-property state. The estimation of financial strength, establishment security and estimation of factors that influence on her belong to the basic tasks of providing of financial safety of subjects of manage, and on the basis of it development of the system of events, that will allow to determine the action of threats, dangers and strengthening of action of them positive character. The article defines the essence of economic security, the basis of organization and functioning of the economic security system of agrarian enterprises. The aspects of accounting and analytical support of the enterprise are considered and the efficiency of functioning of the economic security system is determined. The ways of improvement of the system of economic safety of enterprises of the agrarian sector are offered.

Keywords: the theoretical aspects, methodical approaches, system of economic safety, agrarian sector, system efficiency, analytical support.

*Кравченко О.А.**к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Одеський національний політехнічний університет**Kravchenko Olena**Odesa National Polytechnic University*

УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVEMENT OF THE CLASSIFICATION OF STRATEGIES OF MANAGING THE CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE

Анотація. Вдосконалено класифікацію стратегій управління поточними активами шляхом узгодження структури використання власного капіталу, довгострокових і короткострокових зобов'язань на фінансування необоротних активів, постійної і варіативної частини поточних активів. Обґрунтовано недоцільність використання поняття ідеальної стратегії управління поточними активами. Запропоновано серед існуючих видів стратегій управління поточними активами залишити лише консервативну, компромісну та агресивну. Деталізовано консервативну стратегію управління поточними активами на самофінансування, вкрай консервативну стратегію і помірно консервативну стратегію. Деталізовано агресивну стратегію на помірно агресивну рекомендовану, агресивну ризиковану, вкрай агресивну деструктивну. Рекомендовано впроваджувати у довгостроковому періоді компромісну стратегію управління поточними активами як найбільш збалансовану. Уточнено методи оптимізації структури оборотних активів та очікувані результати цієї оптимізації.

Ключові слова: поточні активи, оборотний капітал, стратегія, класифікація, структура поточних активів, фінансовий менеджмент, стратегія управління поточними активами, методи оптимізації структури поточних активів.

Постановка проблеми. Проблемами управління багатьох підприємств є відсутність власних оборотних коштів, низька оборотність поточних активів, недостатня ліквідність, збитковість оборотних коштів, тому збалансований підхід до управління оборотними активами забезпечує стабільний розвиток підприємства. Управління поточними активами підприємства в частині розроблення стратегії їх фінансування та

використання визначає систему управління, тому є актуальним і значущим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вибір політики, або стратегії, управління поточними активами є одним із центральних питань фінансового менеджменту підприємства. Це питання завжди знаходиться у центрі інтересів багатьох учених [1–10]. Класики фінансового менеджменту підприємства І.О. Бланк [1] і В.В. Ковальов [2], використовуючи міжнародні надбання науки управління активами і пасивами підприємства, свого часу надали повний опис структури капіталу і джерел його використання, систематизували індексний метод фінансового менеджменту, розробили базові поняття стратегії управління поточними активами. У подальшому вчені Г.А. Роганова [3], Л.С. Омеляненко, І.В. Піскульова [4], А.А. Садеков, К.А. Колодяжна [5] та ін. [6–9] пропонували своє бачення стратегій управління поточними активами. О.М. Сукач, Н.В. Романенко запропонували своє бачення підходів до оптимізації управління оборотними засобами підприємства, що є невід'ємною частиною розроблення стратегії управління поточними активами.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим думки вчених у питанні класифікації стратегій управління поточними активами суттєво розрізняються і потребують уточнення. Немає єдності вчених у питаннях назв стратегій, визначення структури фінансування поточних активів й очікуваних результатів. Це викликає складності у формуванні стратегії управління поточними активами на підприємствах.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є вдосконалення класифікації стратегій управління поточними активами, уточнення методів оптимізації структури оборотних активів.

Виклад основного матеріалу. Розроблення стратегії підприємства з управління поточними активами як довгострокового плану дій відповідно до вибраної довгострокової мети розвитку включає такі характерні риси (уточнено автором за матеріалами [4]):

- існування реальної потреби в розробленні нової стратегії, оскільки існуючий розвиток не дає очікуваних результатів;
- необхідність упровадження сформульованої стратегії у виробничий процес;
- необхідність урахувати причинно-наслідкові зв'язки, які характерні для певних видів оборотних коштів;
- необхідність організувати зворотний зв'язок зі станом на місцях формування центрів управління оборотними коштами.

На стратегію управління поточними активами впливає фінансова політика підприємства, або вибрана модель поведінки. Водночас фінансова політика повинна включати сукупність умов і норм управління оборотними активами, які забезпечать досягнення заданого рівня рентабельності за мінімального ризику. Політика управління оборотними активами є підмножиною двох множин політики формування оборотних активів і політики їх використання [4]. Політика формування поточних (оборотних) активів визначає потребу в оборотних активах у розрізі конкретних груп і джерел їх формування. Політика використання оборотних активів відображає здатність підприємства перетворювати поточні активи на готову продукцію для продажу, забезпечення рівноваги між активами і пасивами підприємства.

Вчені розрізняють чотири стратегії управління обіговими коштами (табл. 1): ідеальну, консервативну, агресивну, компромісну (помірну). Класифікація оборотних активів формується за періодом функціонування з виділенням постійної і змінної частин оборотних активів, а також співвідношення дохідності та ризику. Класифікаційною ознакою стратегій є джерело фінансування необоротних та оборотних активів.

Представники першої класифікації стратегій фінансування поточних активів – К.А. Колодяжна, А.А. Садеков, В.В. Ковальов [2; 5] – сходяться на думці з представником другої класифікації – Г.О. Рогановою [3], що ідеальна модель фінансування оборотних активів – це коли короткострокові зобов'язання повністю покривають оборотні активи. За такої моделі власний капітал і довгострокові зобов'язання використовуються виключно на фінансування необоротних активів.

Тільки перша і друга класифікації стратегій фінансування поточних активів пропонують використовувати поняття «ідеальної» моделі стратегії фінансування оборотних активів. Не можемо погодитися з авторами представленої класифікації, оскільки будь-яка стратегія фінансування поточних активів може бути прийнятною і навіть «ідеальною» в певних умовах. Уважаємо, що критерієм ідеальності політики фінансування не повинна бути структура джерел фінансування сама по собі. Для кожного окремого випадку управління поточними активами підприємства може бути різна структура. Однак та структура фінансування, яка забезпечує більш високу рентабельність поточних активів, може бути названа більш ідеальною порівняно з іншою, тому вважаємо за доцільне в класифікаціях стратегій фінансування поточних активів не використовувати назву «ідеальна».

Як бачимо з табл. 1, представники третього типу класифікацій фінансування активів не використовують термін «ідеальний», вони пропонують тільки три назви: «агресивна», «консервативна» і «помірна» [1, с. 6–8].

Доводиться констатувати, що вчені не мають єдності в характеристиці стратегій, що створює певну плутанину у використанні інформації.

Так, агресивна модель трьох класифікацій стратегій фінансування поточних активів характеризується по-різному. У першій класифікації агресивною названа модель, в якій за рахунок короткострокових зобов'язань фінансується тільки варіативна частина оборотних активів. У другій і третій класифікаціях агресивною стратегією названа

Класифікації стратегій фінансування оборотних активів підприємства

№	Вчені	Стратегії	Зміст стратегій	Джерела
1	К.А. Колодяжна, А.А. Садеков, В.В. Ковальов	Консервативна, компромісна, агресивна, ідеальна	<i>Ідеальна модель:</i> ВК+Дзоб → НА; Кзоб → ПЧОА+ ВЧОА <i>Агресивна модель:</i> ВК+Дзоб → НА+ПЧОА <i>Помірна (компромісна) модель:</i> ВК+Дзоб → НА+ПЧОА+1/2ВЧОА <i>Консервативна модель:</i> ВК+Дзоб → НА+ПЧОА+ ВЧОА	[12; 15]
2	Г.А. Роганова	Ідеальна, агресивна, помірна (компромісна), консервативна, вкрай консервативна, самофінансування	<i>Ідеальна модель:</i> ВК+Дзоб → НА; Кобяз → ОА <i>Агресивна модель:</i> ВК+Дзоб → НА+1/2ПЧОА <i>Помірна (компромісна) модель:</i> ВК+Дзоб → НА+ПЧОА <i>Консервативна модель:</i> ВК+Дзоб → НА+ПЧОА+1/2ВЧОА <i>Вкрай консервативна модель:</i> ВК+Дзоб → НА+ОА <i>Самофінансування:</i> ВК → НА+ОА	[13]
3	І.О. Бланк, В.Б. Лапшина, Г.О. Крамаренко, О.Е. Чорна, І.О. Школьник, І.О. Боярко, Б.І. Сюркало	Консервативна, помірна (компромісна), агресивна	<i>Агресивна модель:</i> ВК+Дзоб → < 1/2ПЧОА <i>Помірна (компромісна) модель:</i> ВК+Дзоб → ПЧОА <i>Консервативна модель:</i> ВК+Дзоб → НА+ПЧОА+1/2ВЧОА	[1; 14; 16]
	Я.О. Квачук		<i>Агресивна модель:</i> Кзоб → НА+ОА <i>Помірна (компромісна) модель:</i> Дзоб → НА, Кзоб → ОА <i>Консервативна модель:</i> Дзоб → НА+ОА	[17]

Умовні позначення:

«→» – спрямовуються на фінансування; НА – необоротні активи; ОА – оборотні активи; ПЧОА (ВЧОА) – постійна (варіативна) частина оборотних активів; ВК – власний капітал; Кзоб (Дзоб) – короткострокові (довгострокові) зобов'язання.

Джерело: складено за [4]

модель, в якій за рахунок короткострокових зобов'язань фінансується вся варіативна частина оборотних активів і більше половини постійної частини оборотних активів. При цьому Я.О. Квачук у третій класифікації стратегії фінансування поточних активів пропонує агресивною стратегією називати факт фінансування за рахунок короткострокової заборгованості всіх поточних активів і частини або всіх необоротних активів.

Також розбіжності спостерігаються у визначенні помірної або компромісної стратегії. Перша класифікація являє собою помірну стратегію, коли за рахунок короткострокових зобов'язань фінансується 1/2 варіативної частини оборотних активів. У другій і третій класифікаціях за помірної політики

за рахунок короткострокових зобов'язань фінансується вся варіативна частина оборотних активів. Я.О. Квачук називає стратегію управління поточними активами помірною, якщо за рахунок короткострокових зобов'язань фінансуються всі оборотні активи підприємства, що в першій і другій класифікаціях відповідає агресивній політиці.

Консервативна політика в першій класифікації передбачає повну відсутність короткострокових зобов'язань і фінансування необоротних та оборотних активів за рахунок власних коштів і довгострокових зобов'язань. У другій класифікації консервативна політика отримує три рівні консервативності: просто консервативна, коли 1/2 варіативної частини оборотних активів

фінансується за рахунок короткострокової заборгованості; вкрай консервативна, коли на підприємстві немає короткострокової заборгованості, оборотні активи фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань; самофінансування, коли на підприємстві немає ні короткострокової, ні довгострокової заборгованості й усі активи, у тому числі оборотні активи, фінансуються виключно за рахунок власного капіталу.

Узагальнюючи теоретичні дослідження вчених щодо стратегії фінансування оборотних активів, вважаємо за необхідне запропонувати у вигляді таблиці альтернативну класифікацію стратегій фінансування поточних активів, засновану на поступовому збільшенні використання позикового капіталу (табл. 2).

Для опису стратегій фінансування оборотних активів нами пропонується зберегти три види стратегій: консервативну, компромісну, агресивну і розташовувати їх у напрямі зниження питомої ваги власного капіталу й збільшення питомої ваги кредиторської заборгованості.

Консервативну стратегію фінансування оборотних активів пропонуємо розділяти на три рівні:

– самофінансування, коли для фінансування всіх активів підприємство використовує виключно власний капітал, позикових коштів немає;

– вкрай консервативна, коли для фінансування всіх активів підприємство вико-

ристовує тільки власні кошти і довгострокові зобов'язання;

– помірно консервативна, коли власний і довгостроковий позиковий капітал підприємства використовуються для фінансування необоротного капіталу, постійної частини оборотних активів і $\frac{1}{2}$ варіативної частини оборотних активів; короткострокова заборгованість сформувалася і використовується на фінансування $\frac{1}{2}$ варіативної частини оборотних активів.

Консервативна стратегія фінансування оборотних активів виправдана, коли підприємство тільки починає працювати. Підприємство має швидко перейти в стан компромісної і помірно агресивної стратегії, поступово збільшуючи величину короткострокових зобов'язань і використовуючи їх спочатку для фінансування всієї величини варіативної частини оборотних активів за компромісної політики, а внаслідок усієї величини варіативної частини оборотних активів і $\frac{1}{2}$ постійної частини оборотних активів – за помірно агресивної політики фінансування. На нашу думку, компромісна і помірно агресивна політика фінансування оборотних активів є найбільш збалансованими з погляду використання власного і позикового капіталу, забезпечення стабільності, ліквідності, мінімізації ризику банкрутства підприємства. Невикористання позикових коштів призводить до втрати потенціалу зростання прибутку за рахунок розширення виробництва, тому компромісна і помірно агресивна політика підвищують виробничий потенціал розвитку підприємства.

Таблиця 2

Стратегії фінансування оборотних активів підприємства

Назва	Опис розподілу джерел фінансування поточних активів
1. Консервативна	
1.1. Самофінансування	$ВК=НА+ОА=НА+ПЧОА+ВЧОА$; $Дзоб=0$; $Кзоб=0$
1.2. Вкрай консервативна	$ВК+Дзоб=НА+ОА=НА+ПЧОА+ВЧОА$; $Кзоб=0$
1.3. Помірно консервативна	$ВК+Дзоб=НА+ПЧОА+1/2ВЧОА$; $Кзоб=1/2 ВЧОА$
2. Компромісна (помірна) рекомендована	$ВК+Дзоб=НА+ПЧОА$; $Кзоб=ВЧОА$
3. Агресивна	
3.1. Помірно агресивна <i>рекомендована</i>	$ВК+Дзоб=НА+1/2ПЧОА$; $Кзоб=ВЧОА+1/2ПЧОА$
3.2. Агресивна ризикована	$ВК+Дзоб=НА$; $Дзоб \geq 0$; $Кзоб=ВЧОА+ПЧОА=ОА$
3.3. Вкрай агресивна деструктивна	$ВК \geq 0$; $Дзоб=0$; $Кзоб=(\leq НА)+ОА$

Умовні позначення:

«→» – спрямовуються на фінансування; НА – необоротні активи; ОА – оборотні активи; ПЧОА (ВЧОА) – постійна (варіативна) частина оборотних активів; ВК – власний капітал; Кзоб (Дзоб) – короткострокові (довгострокові) зобов'язання.

Джерело: складено автором на основі вдосконалення [1, с. 2–8]

Агресивна ризикована стратегія фінансування оборотних активів підприємства передбачає фінансування всіх поточних активів виключно за рахунок короткострокових зобов'язань. Це означає, що у підприємства немає оборотного капіталу й у зв'язку із цим підвищується ризик банкрутства.

Вкрай агресивна деструктивна стратегія фінансування оборотних активів називається так, тому що у підприємства немає або майже немає власного капіталу. Вся діяльність, у тому числі фінансування необоротних активів, здійснюється за рахунок короткострокової заборгованості. Така ситуація може виникнути, якщо підприємство постійно працює збитково і нерозподілені збитки більше статутного фонду. Короткострокова заборгованість не призначена для фінансування нерухомості, тому під час використання її на ці цілі фінансовий цикл обороту поточних активів у багато разів уповільнюється, знижується рентабельність оборотних активів, створюються хронічні борги, збільшується ризик оголошення банкрутства, рейдерського захоплення підприємства кредитором.

Стратегії фінансування оборотних активів – самофінансування, вкрай консервативна і вкрай агресивна – зустрічаються рідко, але підприємства повинні планувати недопущення переходу до таких стратегій у зв'язку з небезпекою банкрутства.

Л.С. Омельченко та І.В. Піскулева [4, с. 181] розрахували, що зі зростанням у структурі оборотних активів власних коштів, платоспроможність підприємства підвищується, але при цьому знижується потенціал зростання підприємства.

Зазвичай підприємства з консервативною політикою фінансування оборотних активів мають низьку рентабельність або працюють збитково. Оскільки мета підприємства – не структура капіталу сама по собі, а рентабельна діяльність підприємства, менеджери повинні знаходити компроміс між рентабельністю, стабільністю і платоспроможністю підприємства. Найкращий варіант – використання компромісної (помірної) і помірно агресивної політики.

Основними стратегічними напрямками управління оборотними активами підпри-

ємства є: визначення обсягу оборотного капіталу; визначення джерел фінансування капіталу; підтримка оборотного капіталу в розмірі, який оптимізує управління поточною діяльністю підприємства. Із цієї позиції важливою фінансово-господарською характеристикою підприємства є його ліквідність, достатній рівень якої виступає однією з гарантій стабільної діяльності. Втрата ліквідності викликає не тільки додаткові витрати, а й періодичні зупинки виробничого процесу. За низького рівня оборотного капіталу виробнича діяльність не підтримується на належному рівні, звідси – можлива втрата ліквідності, періодичні збої в роботі і низький прибуток. За деякого оптимального рівня оборотного капіталу прибуток стає максимальним. Подальше підвищення величини оборотних коштів призводить до того, що підприємство буде мати в розпорядженні тимчасово вільні, непрацюючі оборотні активи, а також надлишкові витрати фінансування, що призводить до зниження прибутку.

Таким чином, стратегія управління поточними активами повинна забезпечити пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю роботи. Це зводиться до вирішення двох важливих завдань:

- а) забезпечення платоспроможності (така умова відсутня, якщо підприємство не здатне оплачувати рахунки, виконувати зобов'язання, і можливе оголошення банкрутства);
- б) забезпечення прийнятної обсягу, структури і рентабельності активів.

Відомо, що різні категорії поточних активів неоднаково впливають на прибуток. Високий рівень виробничо-матеріальних запасів вимагає, відповідно, значних поточних витрат, тоді як широкий асортимент готової продукції надалі може сприяти підвищенню обсягів реалізації і зростання доходів. Кожне рішення, пов'язане з визначенням рівня грошових коштів, дебіторської заборгованості та запасів, повинно бути розглянуте як із позиції рентабельності даного виду активів, так і з позиції оптимальної структури оборотних активів [9, с. 313].

Не зовсім згодні з О.М. Сукач і Н.В. Романенко [10], які пропонують для забезпечення

оптимальної структури поточних активів використовувати такі підходи:

- економічна обґрунтованість нормування оборотних коштів;
- підвищення рівня рентабельності оборотних коштів, забезпечення максимізації прибутку від їх використання;
- контроль і мінімізація обсягів утрат оборотних коштів у виробничому процесі;
- прискорення оборотності оборотних коштів за рахунок їх раціонального використання;
- побудова ефективної системи виробничого менеджменту.

Вважаємо, що у цьому переліку надані як підходи, так і результати управління поточними активами.

Використовуючи запропоновані підходи до оптимізації структури оборотних коштів [10], нами пропонується вдосконалити методи оптимізації структури оборотних активів і представити їх так (рис. 1).

У результаті оптимізації структури поточних активів підприємство повинно прискорити їх оборотність за рахунок їх раціонального використання, підвищити рівень рентабельності поточних активів, забезпечити максимізацію прибутку від їх використання.

Висновки і пропозиції. Розроблення стратегії управління поточними активами має на меті збільшення реалізованої продукції, збільшення прибутку і рентабельно-

сті виробництва. Зростання рентабельності поточних активів є результатом зростання рентабельності виробництва.

Щоб зробити вибір між вкладенням фінансових ресурсів у матеріальні запаси або зростання обсягів виробництва, необхідно зіставити економію від використання запасів за фіксованою ціною і додатковий прибуток від виробництва додаткової продукції за рахунок економії на умовно-постійних витратах. Також необхідно враховувати перспективні переваги від освоєння додаткових ринків збуту за зростання виробництва.

Найчастіше на підприємствах поточні активи необґрунтовано накопичуються й уповільнюють свій оборот у запасах, тому в подальшому необхідно продовжити дослідження у сфері теорії і практики оптимізації запасів на виробництві для підвищення ефективності управління поточними активами.

Література:

1. Бланк І.О., Ситник І.О. Управління фінансами підприємств : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2006. 780 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика ; 2-е изд. Москва : Велби, Проспект, 2007. 1024 с.
3. Роганова Г.О. Стратегія фінансування оборотних активів: позиція персоналістів. *Економічний часопис XXI*. 2013. № 3–4(1). С. 82–85.
4. Омельченко Л.С., Піскульова І.В. Аналіз стратегій управління оборотними активами промислових підприємств. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 3(19). С. 178–183.

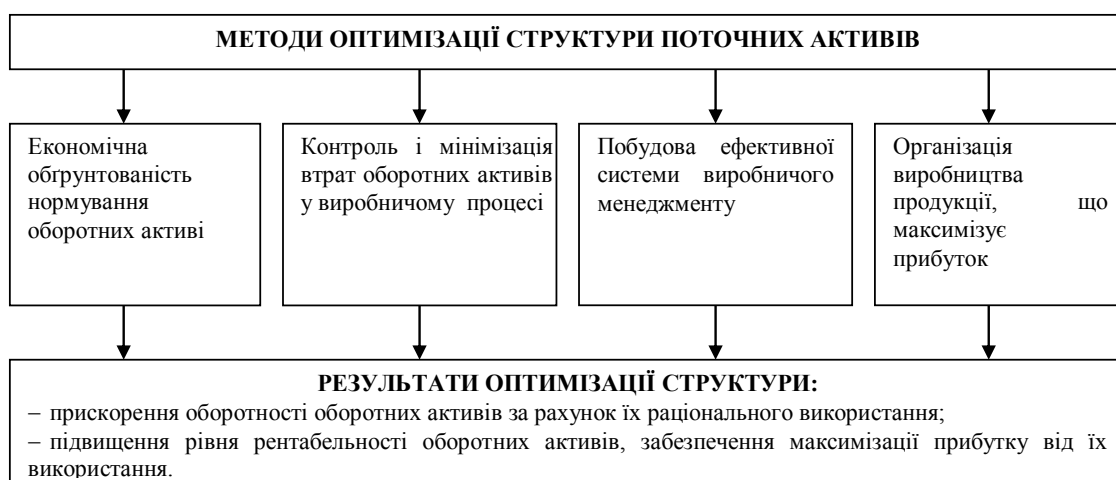


Рис. 1. Методи оптимізації структури поточних активів

Джерело: розроблено автором шляхом удосконалення [10]

5. Садеков А.А., Колодяжна К.А. Управління оборотними коштами торговельних підприємств в сучасних умовах : монографія. Донецьк : Східний видавничий дім, 2013. 170 с.
6. Лапшина В.Б. Динамическая оптимизация управления оборотным капиталом хозяйствующего субъекта : монография. Магнитогорск : МаГУ, 2007. 161 с.
7. Школьник І.О., Боярко І.О., Сюркало Б.І. Фінансовий менеджмент : посібник. Суми : Університетська книга, 2009. 301 с.
8. Квачук Я.О. Стратегія управління оборотними активами в ТНК. *Економічний простір*. 2013. № 76. С. 230–242.
9. Рилсєв С.В., Юрій С.М. Роль політики управління оборотними активами в системі фінансового менеджменту підприємства. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного університету*. 2009. № 8. С. 311–319.
10. Сукач О.М., Романенко Н.В. Підходи щодо оптимізації управління оборотними засобами підприємства. *Вісник Східноукраїнського університету економіки і менеджменту*. 2015. Вип. 2(19). С. 129–134.

Аннотация. Усовершенствована классификация стратегий управления текущими активами путем согласования структуры использования собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных обязательств на финансирова-

ние необоротных активов, постоянной и вариативной части текущих активов. Обоснована нецелесообразность использования понятия идеальной стратегии управления текущими активами. Предложено среди существующих видов стратегий управления текущими активами оставить только консервативную, компромиссную и агрессивную. Детализирована консервативная стратегия управления текущими активами на самофинансирование, крайне консервативную стратегию и умеренно консервативную стратегию. Детализирована агрессивная стратегия на умеренно агрессивную рекомендованную, агрессивную рискованную, крайне агрессивную деструктивную. Рекомендовано внедрять в долгосрочном периоде компромиссную стратегию управления текущими активами как наиболее сбалансированную. Уточнены методы оптимизации структуры оборотных активов и ожидаемые результаты этой оптимизации.

Ключевые слова: текущие активы, оборотный капитал, стратегия, классификация, структура текущих активов, финансовый менеджмент, стратегия управления текущими активами, методы оптимизации структуры текущих активов.

Summary. Developing a strategy for managing current assets provides a structure of financial resources for the productive activity of the enterprise, so the choice of strategy is an important stage in financial management. However, there is no unity of scientists in the questions of the names of strategies, definition of the structure of financing of current assets, and expected results. This raises complexity in shaping the strategy of managing current assets at enterprises, and makes it relevant to improve the classification of current asset management strategies. Classification of current assets is formed over the period of functioning with the allocation of a constant and variable part of current assets, as well as the ratio of profitability and risk. The classification of the strategies is the source of financing for non-current and current assets. Improved classification of current asset management strategies by reconciling the structure of use of equity capital, long-term and short-term liabilities to finance non-current assets, the fixed and variable portion of current assets. The inexpediency of using the notion of an "ideal strategy" for managing current assets is substantiated. It is substantiated that financial strategy is effective, if it includes a set of conditions and norms of management of circulating assets, which will ensure the achievement of a given level of profitability with minimal risk. It is proposed to leave only existing conservative, compromise and aggressive types of current asset management strategies. A conservative strategy for managing current assets is detailed: self-financing, a highly conservative strategy and a moderately-conservative strategy. Detailed aggressive strategy on: moderately aggressive-recommended, aggressive-risky, extremely aggressive, or destructive. It is recommended to introduce in the long run a compromise strategy for managing current assets as the most balanced one. Methods for optimizing the structure of current assets and expected results of this optimization are specified. As a result of optimization of the structure of current assets, the company should accelerate their turnover through their rational use, increase the profitability of current assets, and ensure maximization of profits from their use.

Keywords: current assets, working capital, strategy, classification, structure of current assets, financial management, strategy of management of current assets, methods of optimization of structure of current assets.

Заливча І.В.

*викладач циклової комісії загальноекономічних дисциплін,
Кременчуцький льотний коледж
Національного авіаційного університету*

Zalyvcha Inna

Kremenchuk Flight College of National Aviation University

Штефан Л.В.

*викладач циклової комісії загальноекономічних дисциплін,
Кременчуцький льотний коледж
Національного авіаційного університету*

Shtefan Lesia

Kremenchuk Flight College of National Aviation University

Лебедева Д.О.

*викладач циклової комісії загальноекономічних дисциплін,
Кременчуцький льотний коледж
Національного авіаційного університету*

Liebidieva Daria

Kremenchuk Flight College of National Aviation University

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТОВАРОРУХОМ В УМОВАХ МАРКЕТИНГОВОЇ ОРІЄНТАЦІЇ

STRATEGIC ADMINISTRATION BY TOWARROR IN THE CONDITIONS OF MARKETING ORIENTATION

Анотація. У статті визначено сучасні проблеми управління товарорухом на підприємствах України та запропоновано перспективні напрями їх розв'язання. Проаналізовано корпоративну стратегію торгових підприємств для визначення їх конкурентоспроможності. Означено підходи до модернізації маркетингової діяльності більшості підприємств України. Під час управління товарорухом необхідно керуватися такими принципами, як: оптимальна ланковість товароруху, найкоротші шляхи товароруху, уніфікація технологічних схем, оптимізація технологічних операцій, ефективне використання транспортних засобів і торговельно-технологічного обладнання, раціональний розподіл функцій між учасниками розподілу. Необхідність усебічного вивчення і вирішення проблем управління товарорухом в умовах корінної перебудови діяльності підприємств торгівлі зумовлює цільову спрямованість у дослідженні із цього питання.

Ключові слова: підприємство, товарорух, управління, постачальники, посередники, конкуренти, ринкова позиція, стратегія.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку національної економіки в умовах сформованих економічних зв'язків і конкурентного середовища стає актуальним упровадження нових для економіки методик просування товару. Як для виробника, так і для будь-якого посередника зараз важлива сучасна грамотно спроектована технологія каналу просування товару до кінцевого споживача, яка знижує витрати, розширює можливості в наданні додаткових послуг і в кінцевому підсумку підвищує фінансовий результат, що дає змогу вигравати в конкурентній боротьбі за споживача. Актуальність вибраної теми полягає у тому, що в сучасних умовах вимоги до організації торгівлі зростають у зв'язку з розширенням асортименту, ускладненням господарських зв'язків з іншими галузями народного господарства, широким упровадженням у торгівлю досягнень науково-технічного прогресу, розширенням географії виробництва, розвитком і

вдосконаленням матеріально-технічної бази торгівлі, що вимагає більш глибокого аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки в загальному розумінні товарорух – це система, яка має забезпечувати доставку товарів до місць продажу, а товарів виробничого призначення, як правило, – до місць установавання або споживання у точно визначений час із максимально високим рівнем обслуговування покупця, то вдосконалення процесу товароруху є потужним інструментом стимулювання попиту.

Існують різні думки щодо вживання терміна «товарорух». Одні фахівці з маркетингу вважають, що це потік готової продукції до споживача (Г. Армстронг, Ф. Котлер, А.М. Виноградська), інші включають у нього такі види діяльності на більш ранніх етапах виробництва, як придбання і переміщення сировини (А.Г. Кальченко, Ж.-Ж. Ламбен, Д. Бенсон, Дж. Уайхед) [1–4]. Проте більшість авторів пов'язує це поняття з матеріалопотоком і потоком інформації. Це твердження більш правильне.

«Товарорух – це система, яка забезпечує фізичне переміщення товарів і послуг від виробника до споживача, зокрема транспортування, зберігання, здійснення угод, передачу права власності, управління каналами збуту та сервісне обслуговування» [5, с. 57]. Зарубіжні вчені окремо виділяють також поняття потоку, під яким розуміють сукупність функцій, які послідовно виконуються учасниками каналу. Таким чином, товарні потоки та супроводжуючі їх потоки (фінансові, сервісні, інформаційні) застосовують для опису руху. Потоки переговорів (інформаційні потоки), фінансування та ризику (фінансові потоки) є двосторонніми, водночас потоки замовлень (інформаційні потоки) та платежів (фінансові потоки) прямують тільки у зворотний бік [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Ефективне функціонування сучасних підприємств неможливе без ефективної організації товароруху. Однак успішній діяльності торговельних підприємств на ринку перешкоджає низка важливих проблем: окремі складники інфраструктури ринку за об'єктивних і суб'єктивних причин

не повною мірою використовуються суб'єктами господарювання. Причинами цього є замалі обсяги продукції, що виробляється; недостатність часу та брак коштів на те, щоб займатися пошуком інформації щодо використання елементів інфраструктури товарного ринку реалізації виробленої продукції; мала поінформованість щодо можливостей взаємодії з ними; немає конкурентного середовища відповідних послуг.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення ефективної маркетингово-орієнтованої стратегії управління товарорухом на торговому підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Рівень управління товарорухом впливає на його плановість, ритмічність і оперативність. Кваліфікований аналіз інформації про хід реалізації товарів, обсяги й структуру їх запасів дає змогу отримати потрібні дані про етап торгівлі, більш обґрунтовано розробляти замовлення на виробництво і постачання товарів, оперативно регулювати товарні потоки.

Операції, що виконуються у процесі товароруху, мають повний кількісний вимір, що дає можливість широко застосовувати в управлінні й плануванні математичні методи з використанням ЕОМ. Для цього слід організувати чітку систему інформаційного зв'язку між постачальниками, складами, оптовими і роздрібними торговельними підприємствами, транспортними підприємствами на основі уніфікації форм документів та системи збору інформації.

Результати планування товароруху роблять помітний вплив на маркетингові програми фірми і прийняття правильних рішень щодо вибору каналів збуту продукції. Це, своєю чергою, впливає на величину витрат фірми. Важливою особливістю планування товароруху є правильне визначення форми організації торгівлі. При цьому слід правильно вибрати канал товароруху – прямий або за участі посередника.

«Під час вибору каналу товароруху основною умовою є його доступність для виробника. Для досягнення комерційного успіху під час використання того чи іншого каналу товароруху треба ретельно проаналізувати всі фінансові питання. Необхідно провести

порівняльну характеристику витрат підприємства на можливі канали збуту. При цьому слід мати на увазі, що на початковій стадії роботи підприємства збутові витрати зростають, але вони не носять постійного характеру.

Важливо відзначити й те, що вибір каналу збуту зазвичай пов'язаний з укладанням довгострокових угод між контрагентами. Неправильний вибір каналу розподілу може викликати анулювання юридичних угод, що, природно, позначиться на результатах роботи підприємства і посередників, що беруть участь у цій угоді» [7, с. 152]. Після того як вибрано канали товароруку, перед керівництвом підприємства постає ціла низка завдань щодо успішного управління цими каналами. Вирішення кожного з них переслідує певну мету і досягається конкретними методами.

Основні управлінські рішення під час розроблення комплексу товароруку в умовах маркетингової орієнтації підприємства пов'язані з обробкою замовлень, складуванням, транспортуванням, створенням необхідних товарно-матеріальних запасів.

Конкретний перелік цілей підприємства зумовлюється проблемами, які стоять перед цим підприємством, і може бути відмінним як на різних підприємствах, так і в різні періоди часу на одному і тому ж підприємстві. Правильне встановлення конкретних цілей дасть змогу спрямувати зусилля всіх працівників підприємства на їх досягнення.

Цілями управління товарорухом фірми є організація руху фізичних потоків товарів, своєчасне спрямування їх у потрібне місце в необхідний час, максимальне задоволення посередників та кінцевих споживачів (за високого рівня обслуговування), досягнення намічених показників обсягу продажу та прибутку.

Елементом системи планування товароруку є управління товарними запасами.

«Управління обсягом запасів здійснюється відповідно до однієї з трьох стратегій, які мають переваги та недоліки.

Перша стратегія називається «фіксований розмір замовлення». Сутність її полягає в тому, щоб використати фіксований розмір

замовлення, треба здійснювати регулярний (часом щоденний) контроль залишків і бути впевненим у тому, що розрахунковий час виконання замовлення не буде порушено.

Друга стратегія називається «фіксований інтервал» – замовлення мають здійснюватися регулярно, однак кількість виробів кожного разу може бути різною. Під час ревізії до моменту закінчення фіксованого інтервалу встановлюють кількість проданих виробів і виписують замовлення на цю величину.

«Фіксований інтервал» фірми-експортери вважають вигіднішою стратегією, оскільки у такому разі більш рівномірно знижується виробництво, а центральний склад дає змогу вирівнювати коливання попиту, слугуючи своєрідним буфером.

Третя стратегія називається «один на один». До кожного виробу прикріплюють ярлик, що складається з двох частин (якщо деталі малі або вважається недоцільним прикріплювати до кожної з них ярлик, ціла пачка ярликів знаходиться в комірці або в контейнері, де зберігаються деталі). У момент продажу одна половина ярлика відривається і відправляється на центральний або регіональний склад, а друга залишається у продавця як звітний документ. Склад у стислі строки поповнює запас виробів у продавця [8, с. 95].

Будь-яке підприємство функціонує не відокремлено, а в певному середовищі. Цим середовищем виступає сукупність активних суб'єктів, сил і чинників, які впливають на результати діяльності підприємства, на досягнення поставлених цілей.

До найважливіших чинників цього середовища, що впливають на ефективність і фінансову стійкість підприємства, на які воно не може впливати, якими воно не управляє, але повинно до них пристосовуватися, належать: політико-правові, економічні, соціально-демографічні і технологічні зміни, тобто так звані PEST-фактори.

Мікросередовище підприємства, як правило, аналізується за п'ятьма напрямками: постачальники, споживачі, конкуренти, посередники і контактні аудиторії.

Дослідження споживачів, їхніх смаків, побажань, мотивів, переваг тих або інших товарів, структури потреб та їх урахування

під час прийняття управлінських рішень є найважливішою умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його товарів [9, с. 62].

Проведено дослідження ТОВ «Борисфен трейдінг», що займається оптово-роздрібною торгівлею і зберіганням широкого асортименту продовольчих товарів та товарів народного споживання непродовольчої групи. Використовуючи засоби експертних оцінок, результати власних спостережень та метод анкетування, виявлено основні характеристики споживачів, мотиви, що збуджують їх приймати рішення щодо купівлі товарів, міру їхнього впливу на діяльність підприємства, обсягу попиту.

Проаналізовано внутрішнє середовище підприємства за оцінкою ефективності діяльності апарату управління підприємства.

Розрахуємо по кожному відділу коефіцієнт повноти охоплення функцій за формулою:

$$K_{no} = \frac{V_{ef}}{V_c}, \quad (1)$$

де K_{no} – коефіцієнт повноти охоплення функцій; V_{ef} – обсяг виконаних функцій; V_c – весь обсяг функцій.

Результати розрахунків представлено в табл. 1.

Проаналізувавши табл. 1, можна зробити такі висновки: найбільше повно свої функції на підприємстві виконує бухгалтерія (1),

більше уваги варто приділити керівнику підприємства транспортно-складському відділу, що в неповному обсязі дотримується виконання своїх функцій (0,84), також недостатньою мірою виконує свої функції відділ постачання та збуту (0,87).

Зовнішні можливості й загрози подано в табл. 2.

Із табл. 2 можна визначити, які з певних зовнішніх чинників мають найбільший позитивний або негативний вплив на ТОВ «Борисфен трейдінг».

Внутрішню структуру організації називають ще внутрішнім середовищем. До неї відносяться функціональні структури фірми, що забезпечують управління, розроблення і тестування нових товарів, просування товарів до покупців, збут, обслуговування, взаємини з постачальниками й іншими зовнішніми органами. У поняття внутрішнього середовища так само входять кваліфікація персоналу, система передачі інформації і т. д. [10, с. 105]

Таким чином, аналіз внутрішнього середовища є управлінським обстеженням функціональних зон організації для визначення сильних і слабких сторін організації, представлених у табл. 3.

Отже, визначені загрози і можливості, а також сильні й слабкі сторони ТОВ «Борисфен трейдінг» дають можливість визначити ринкову позицію підприємства і намітити подальший вектор розвитку.

Таблиця 1

Аналіз повноти охоплення функцій ТОВ «Борисфен трейдінг»

Назва відділу	Коефіцієнт повноти охоплення функцій
Відділ постачання та збуту	0,87
Транспортно-складський відділ	0,84
Адміністративно-господарський відділ	0,94
Бухгалтерія	1

Таблиця 2

Зовнішні можливості й загрози ТОВ «Борисфен трейдінг»

Можливості	Загрози
1. Збільшення обсягів експорту та імпорту	1. Постійні зміни у законодавстві
2. Збільшення асортименту товарів-замінників	2. Жорстка податкова політика
3. Збільшення кількості засвоєних нових видів товарів	3. Зростання рівня інфляції
4. Збільшення ВВП	4. Зростання рівня безробіття
5. Дії антимонопольного комітету	5. Зменшення грошових доходів населення
6. Високий вплив Інтернету	6. Зменшення чисельності населення
7. Сертифікація товарів і послуг	7. Зростання індексу споживчих цін

Сильні і слабкі сторони ТОВ «Борисфен трейдінг»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Широкий асортимент товарів	1. Не проводяться маркетингові дослідження
2. Використання переважно однорівневого каналу розподілу	2. Недостатньо розвинена матеріальна база підприємства
3. Високий рівень стимулювання покупців	3. Майже відсутня рекламна діяльність
4. Вигідне місце розташування	4. Зниження прибутковості підприємства
5. Зростання продуктивності праці	5. Низькі показники фінансової стійкості і ліквідності
6. Контроль якості товарів	6. Недостатнє стимулювання працівників
7. Ціни на товари доступні для широкого кола споживачів	7. Недостатньо високий престижний рейтинг

Одним із найпопулярніших інструментів стратегічного управління, який дає змогу побудувати стратегічний баланс і проаналізувати можливі стратегії поведінки підприємства у ринковому середовищі, є так званий SWOT-аналіз [11].

Результати аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища зведено в загальну таблицю для SWOT-аналізу ТОВ «Борисфен трейдінг», використовуючи основні моменти з переліку слабких та сильних сторін підприємства, загроз і можливостей для нього.

Отже, проблемами стратегічної діяльності підприємства є мінливість зовнішнього середовища, активна діяльність конкурентів, зниження економічних показників ТОВ «Борисфен трейдінг». Для вирішення цих проблем підприємству необхідно використовувати свої сильні сторони і враховувати можливості та загрози з боку зовнішнього середовища; при цьому ключовими чинниками успіху мають бути: широкий асортимент товарів; використання переважно однорівневого каналу розподілу; високий рівень стимулювання покупців; вигідне місце розташування; зростання продуктивності праці тощо.

Середню ефективність управління товарорухом для ТОВ «Борисфен трейдінг» має по таких показниках, як швидкість виконання замовлення, здатність системи обслуговування підприємства задовольняти особливі потреби споживачів, відповідність стратегії закупівельної діяльності стану зовнішнього середовища, відповідність стратегії потенціалу підприємства, відповідність асортиментної структури підприємства запитам споживачів, забезпечення стійкості наявних конкурентних переваг, забезпечення лідирування в галузі за рахунок ефективного

управління товарорухом, безперерійність виконання логістичних операцій, забезпечення гнучкості стратегії у сфері закупівлі, маркетингова активність у сфері закупівельної діяльності підприємства, ефективність використання закупівельного потенціалу, ефективність системи каналів товароруху.

Отже, доцільно за цими напрямками зробити певні зміни та вдосконалення, які якісно відобразяться на управлінні товарорухом.

Високу оцінку ефективності управління товарорухом підприємство отримало за такими показниками, як забезпечення можливостей виходу на нові ринки та доцільність договірної політики (табл. 4).

Оцінивши привабливість управління товарорухом на ТОВ «Борисфен трейдінг» (табл. 4), можна сказати, що управління товарорухом знаходиться на середньому рівні, при цьому погані умови для зберігання товару, відсутній кваліфікований персонал, а також майже не надається сервісне обслуговування, але достатні умови постачання.

ТОВ «Борисфен трейдінг» має лінійно-функціональну організаційну структуру, яка є оптимальною для даного підприємства. Такий вид організаційної структури з'єднує найкращі боки лінійної та функціональної структур та ліквідує недоліки останніх.

Найкращими сторонами є: відповідальність, установлені обов'язки, чітке розподілення обов'язків та повноважень, оперативний процес прийняття рішень, простота розуміння та використання, можливість підтримувати необхідну дисципліну. Результатом вивчення розподілу функцій щодо управління товарорухом ТОВ «Борисфен трейдінг» стала складена матриця розподілу

Оцінка привабливості управління товарорухом ТОВ «Борисфен трейдінг»

Критерій оцінки	Вага	ТОВ «Борисфен трейдінг»	
		у балах	зважена
Умови постачання	0,20	4	0,80
Умови зберігання	0,15	2	0,30
Мінливість попиту	0,20	3	0,60
Економічність збуту	0,17	3	0,51
Наявність кваліфікованого персоналу	0,13	2	0,26
Сервісне обслуговування	0,15	2	0,30
Загалом	1,00	-	2,77

Шкала оцінювання: 5,00 – високий рівень управління товарорухом,

1,00 – низький рівень управління товарорухом

Матриця розподілу функцій товароруху в апараті управління ТОВ «Борисфен трейдінг»

Функції	Відділ постачання та збуту
Планування	Розроблення нормативів запасів продукції; розроблення стандартів підприємства з організацією збереження, постачання, збуту, транспортування товарів; складання звіту щодо використання планів реалізації.
Організація	Підготовка даних для складання претензій на поставки недоброякісних товарів; оформлення документів на відвантаження продукції; забезпечення оптимальних поставок товарів; складання договорів; складання заяв; оформлення розрахункових та платіжних документів.
Мотивація	Стимулювання збуту; стимулювання постачальників, покупців та посередників.
Контроль	Здійснення обліку ТМЦ; контроль рівня і кількості товарних запасів; облік заяв та специфікацій; перевірка відповідальності, обсягу, номенклатури продукції, плану і виробництва; контроль виконання замовлень, якості товарів; контроль виконання умов договору.
Регулювання	Удосконалення договірної роботи; удосконалення комерційної діяльності.

функцій в апараті управління ТОВ «Борисфен трейдінг», яка представлена в табл. 5.

У результаті дослідження процесу управління товарорухом на ТОВ «Борисфен трейдінг» можливо зробити такі висновки: діяльність підприємства регулюється Законом України «Про господарські товариства», Цивільним та Господарським кодексами України та іншими законодавчими актами; головними конкурентами ТОВ «Борисфен трейдінг» будуть ті підприємства, які можуть істотно вплинути на діяльність і забирати клієнтів. Непрямі конкуренти для ТОВ «Борисфен трейдінг» – ті, що займаються аналогічною діяльністю, але в суміжній ніші; підприємство має декілька показників, за якими управління товарорухом було

б повністю неефективним: відповідність кваліфікації персоналу підприємства стратегії підприємства у сфері управління товарорухом та оцінка ступеня ризику управління товарорухом на підприємстві.

Для досягнення генеральної мети потрібно довести її зміст до кожного рівня та виконавця на підприємстві, визначити внесок кожного з працівників у стратегічний успіх підприємства взагалі. Це можна забезпечити за допомогою декомпозиції цілей та завдань, тобто побудовою «дерева цілей», де встановлюються конкретні, вимірні завдання, що лежать в основі конкретних видів робіт

Що стосується стратегії, то спочатку вивчаються запити споживачів, а потім визначаються технологічні можливості для

розроблення товару, який може задовольнити ці запити, характерно обмеження інновацій, використання вже перевірених управлінських рішень і методів [11, с. 245].

На відміну від місії, яка задає загальні орієнтири, напрями розвитку підприємства, що визначають сенс його існування, цілі фіксують кінцеві етапи, до яких воно прагне. Серед базисних стратегій розвитку бізнесу підприємств для такого підприємства, як ТОВ «Борисфен трейдінг», було вибрано стратегію внутрішнього зростання, тому що її основною ідеєю є те, що фірма намагається поліпшити свій продукт або виробляє новий, не змінюючи при цьому галузь.

Стратегічний набір – це система стратегій різного типу, що їх розробляє підприємство на певний відрізок часу, яка відбиває специфіку функціонування та розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі [12, с. 87].

Загальні стратегії задають параметри стратегічного набору, тому треба кожного разу досліджувати їх обґрунтованість і можливість виконання. Своєю чергою, інші складники стратегічного набору є засобами досягнення загальних стратегій, тому треба ретельно досліджувати окремі складники стратегічного набору, їхній взаємний вплив і підтримку. Остаточо виділимо стратегічний набір за допомогою вибору корпоративної стратегії, ділової та функціональної.

Корпоративна стратегія ТОВ «Борисфен трейдінг» – це стратегія стабілізації, необхідність даної стратегії виникає за наявності коливань розміру доходів, стратегічними альтернативами виступають: економія наявних ресурсів, ревізія витрат, оживлення, зменшення питомих витрат, відродження рівня доходу, стабілізація економічної діяльності.

Функціональна стратегія, підтримуючи корпоративну та ділову стратегії, підпорядковує функціональні системи підприємства досягненню загальних цілей. Серед маркетингових функціональних стратегій для ТОВ «Борисфен трейдінг» найбільш оптимальною є стратегія збереження частки ринку: акцентування на великі обсяги продукції

за стабільних цін із підвищенням її якості; збільшення доходів за рахунок надання додаткових послуг; підсилення інновацій; збільшення обсягів продажу за одночасного незначного зниження цін.

Розробляючи загальну стратегію підприємства, враховують певні чинники, що перебувають під безпосереднім впливом керівників. Значну роль відіграють фази життєвого циклу підприємства, від яких залежить зміст стратегічного набору.

Залежно від стадії життєвого циклу ТОВ «Борисфен трейдінг», а воно знаходиться на стадії росту, продуктово-товарна стратегія буде спрямована на продукти з доповненням та споріднену диверсифікацію.

Серед фінансових стратегій вибрано стратегію рефінансування, яка передбачає управління грошовими потоками, спрямування частки прибутку на фінансування подальшого розвитку підприємства.

Основною стратегією управління персоналом є стратегія формування трудових відносин, яка передбачає участь персоналу в управлінні, стосунки з профспілками; адаптація до системи державного регулювання трудових відносин. Увесь стратегічний набір має заповнити «стратегічну прогалину» підприємства, тобто забезпечити умови для його саморозвитку та існування на високому рівні.

Стратегічний розвиток підприємства є важливим та складним завданням досліджуваного підприємства.

Удосконалення управління товарорухом становить особливий інтерес у зв'язку з розвитком ринкових відносин.

У результаті дослідження на підприємстві «Борисфен трейдінг» виявлено проблеми, які умовно поділено на два типи: зовнішні та внутрішні. Для вирішення цих проблем доцільно впровадити заходи, які представлені в табл. 6.

Серед базисних стратегій розвитку бізнесу підприємств для такого підприємства, як ТОВ «Борисфен трейдінг», було вибрано стратегію внутрішнього зростання, тому що її основною ідеєю є те, що фірма намагається поліпшити свій продукт або виробляє новий, не змінюючи при цьому галузь.

Шляхи вирішення проблем товароруху ТОВ «Борисфен трейдінг»

Проблема товароруху	Шляхи вирішення проблем
1	2
1. Проблеми товароруху зовнішнього рівня	– пристосовувати вироблену продукцію до нинішньої економічної ситуації, враховуючи можливість реалізації попиту покупців, тобто їх платоспроможність. Таким чином, потрібно скоригувати ціни асортименту, щоб існував належний розрив між дорогими й економічними марками; – необхідно організувати дослідження фірм-конкурентів

Серед стратегій підприємства залежно від його позиції на конкурентному полі ТОВ «Борисфен трейдінг» займає позицію лідера. Відстоюючи свої позиції на ринку, лідер може застосувати одну з чотирьох стратегій конкурентної боротьби: може дотримуватися стратегії інновації; може використовувати стратегію закріплення; може реалізувати стратегію конфронтації, що припускає швидкі та спрямовані відповідні дії у відношенні виклику, що кидається; може задатися метою доставити занепокоєння конкуренту.

Розробляючи загальну стратегію підприємства, враховують певні чинники, що перебувають під безпосереднім впливом керівників. Значну роль відіграють фази життєвого циклу підприємства, від яких залежить зміст стратегічного набору.

Висновки і пропозиції. Стратегія управління товарорухом – стратегія управління ризиками. Стратегічне управління ризиками товароруху повинно являти собою логічну послідовність управлінських дій, що охоплює аналіз чинників ризику, оцінювання рівня ризиків, які виникають під час здійснення підприємством своєї діяльності на ринку, а також розроблення стратегічних і тактичних заходів, спрямованих на нівелювання ризиків і (або) запобігання їм. Основні функції внутрішніх елементів системи товароруху: оброблення замовлень покупця; технічний контроль виробів, одержаних від постачальників; формування партій товарів на замовлення покупців; зберігання продукції; формування оптимальних транспортних партій; упакування продукції відповідно до вимог транспортних і складських служб; оформлення митних документів і страхування; відвантаження і контроль над рухом вантажів; обслуговування в процесі експлуатації.

Ефективність товароруху визначається такими чинниками: швидкість виконання замовлення; можливість термінової поставки товарів на спеціальне замовлення; готовність прийняти поставлений товар у разі виявлення дефектів і заміна у найкоротші строки якісним; забезпечення різних за величиною партій відвантаження на бажання покупців; наявність ефективних транспортних засобів, служби сервісу, складської мережі; достатній рівень запасів; гнучкість цін, за якими надаються послуги товароруху покупцям.

Управління товарорухом – це діяльність із планування, втілення в життя та контролю над фізичним переміщенням готових виробів від виробника до споживачів і з вигодою для себе.

Під час управління товарорухом необхідно керуватися такими принципами, як: оптимальна ланковість товароруху, найкоротші шляхи товароруху, уніфікація технологічних схем, оптимізація технологічних операцій, ефективне використання транспортних засобів і торговельно-технологічного обладнання, раціональний розподіл функцій між учасниками розподілу.

Література:

1. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. Організація торгівлі : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 616 с.
2. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. Москва : Олимп-Бизнес, 2011. 640 с.
3. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 780 с.
4. Уиллер С. Властелины. Москва : Издательский дом Гребенникова, 2006. 256 с.
5. Биранов Г.Д. Товародвижение на предприятиях. Москва : Экономика, 2005. 171 с.
6. Штерн Л.В., Ель-Ансари А.И., Кофлан Э.Т. Маркетинговые каналы. Москва : Вильямс, 2012. 624 с.

7. Лайсонс К., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок. Москва : ИНФРА, 2009. 798 с.
8. Тридід О.М., Таньков К.М. Логістичний менеджмент : навчальний посібник. Харків : ІНЖЕК, 2008. 224 с.
9. Голубин Е.Д. Дистрибуция. Формирование и оптимизация каналов сбыта. Москва : Вершина, 2006. 136 с.
10. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії : підручник. Львів : Інтеллект-Захід, 2011. 416 с.
11. Берідзе Т.М. Статистичний моніторинг в системі стратегічного управління підприємством : монографія. Кременчук : ПП Щербатих О.В., 2016. 332 с.
12. Иванов Д.А. Логистика. Стратегическая кооперация. Москва : Вершина, 2006. 176 с.

Аннотация. В статье определены современные проблемы управления товародвижением на предприятиях Украины и предложены перспективные направления их решения. Проанализирована корпоративная стратегия торговых предприятий для определения их

конкурентоспособности. Указаны подходы к модернизации маркетинговой деятельности большинства предприятий Украины. При управлении товародвижением необходимо руководствоваться такими принципами, как: оптимальная цепь товародвижения, кратчайшие пути товародвижения, унификация технологических схем, оптимизация технологических операций, эффективное использование транспортных средств и торгово-технологического оборудования, рациональное распределение функций между участниками распределения. Необходимость всестороннего изучения и решения проблем управления товародвижением в условиях коренной перестройки деятельности предприятий торговли обуславливает целевую направленность в исследовании по этому вопросу.

Ключевые слова: предприятие, товародвижение, управление, поставщики, посредники, конкуренты, рыночная позиция, стратегия.

Summary. The article defines modern problems of commodity management at Ukrainian enterprises and proposes promising directions for their solution. Since in the general sense of commodities is a system which must ensure the delivery of goods to sales sites, and goods of production purpose, as a rule, – to places of establishment or consumption in the precisely defined time with the highest possible level of customer service, then the improvement of the process of commodity turnover is a powerful tool stimulating demand. At the current stage of development of the national economy in the conditions of already formed economic relations and competitive environment, it becomes actual introduction of new methods for the promotion of goods for the economy. Both for the manufacturer and for any intermediary is now important modern well-designed technology of the channel for product promotion to the end user, which reduces costs, expands the opportunities for providing additional services and ultimately increases the financial result, which allows you to win in the competition for the consumer. modernization of marketing activity of most enterprises of Ukraine. In the management of goods, one must be guided by the following principles: the optimal part of the commodity movement, the shortest routes of commodity routing, the unification of technological schemes, the optimization of technological operations, the efficient use of vehicles and trade and technological equipment, and the rational allocation of functions among the participants of the distribution. Theoretical and methodological and informational basis of the research is the legislative and normative base of Ukraine; scientific developments of foreign and domestic scientists on commodity trade issues, marketing, management, management accounting, strategic management, economics; statistical and accounting reporting of enterprises; data of the State Statistics Committee of Ukraine, materials of periodicals. The need for a comprehensive study and solution of the problems of commodity management in the conditions of radical restructuring of the enterprises of the trade determines the target orientation in the study on this issue.

Keywords: enterprise, product distribution, management, suppliers, intermediaries, competitors, market position, strategy.

*Лукашова Л.В.**к.е.н., доцент, докторант кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет**Lukashova Liudmyla**Kyiv National University of Trade and Economics*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS ENTITIES

Анотація. У статті розкривається сутність поняття «організаційний розвиток». Окрему увагу приділено варіативності та характеристикам моделей організаційного розвитку. Доведено, що застосування базових моделей у практичній діяльності національних суб'єктів малого підприємництва є можливим лише за умови їх адаптації до українських реалій та врахування останніх тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні, зокрема зменшення кількості суб'єктів малого підприємництва та зайнятих у них працівників. Виділено специфічні риси суб'єктів малого підприємництва, що зумовлюють особливості їх організаційного розвитку. Опрацьовано закордонний досвід реалізації фасилітаційних заходів щодо суб'єктів малого підприємництва. Оптимізація організаційного розвитку суб'єктів малого підприємництва розглядається як один із пріоритетних напрямів їх фасилітації.

Ключові слова: організаційний розвиток, моделі організаційного розвитку, організаційні зміни, стратегія, суб'єкти малого підприємництва, фасилітація.

Постановка проблеми. Суб'єкти малого підприємництва являють собою найбільший за чисельністю та найуразливіший прошарок суб'єктів господарювання. Національне мале підприємництво на даному етапі роз-

витку української економіки потерпає від негативного впливу численних зовнішніх чинників, що проявляється такими негативними тенденціями, як зниження в динаміці кількості суб'єктів малого підприємництва (на 17,3% у 2017 р. порівняно з показником 2010 р.), у т. ч. суб'єктів мікропідприємництва, зменшення чисельності зайнятих працівників у малому підприємстві (на 25,3%, або на 1 002,3 тис. осіб у 2017 р. порівняно з показником 2010 р.) і, відповідно, кількості новостворених робочих місць тощо [1]. Враховуючи вагомість та значущість малого підприємництва в структурі національної економіки, об'єктивно необхідною є фасилітація¹ його розвитку. Нівелювати вищезазначений негативний вплив убачається можливим за умови оптимізації організаційного розвитку суб'єктів малого підприємництва, адаптації та використання на практиці альтернативних моделей розвитку організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організаційним розвитком опікувалися такі видатні науковці, як У. Бенніс [2], Г. Мак Леан [3], Л. Грейнер [4], А. Кейтс, Дж. Гелбрайт [5], Г. Уотерман, Т. Пітерс [6] і т. д. Також проблему організаційного розвитку розглядали у своїх працях українські вчені-економісти,

¹ Фасилітація – сприяння розвитку підприємницької діяльності шляхом надання суб'єктам господарювання фінансової, інформаційно-консультаційної підтримки, стимулювання інновацій та мінімізації господарських ризиків. Фасилітація малого підприємництва здійснюється з метою нарощування потенціалу суб'єктів малого підприємництва, підвищення їхньої інноваційної активності, соціальної відповідальності перед суспільством, ефективності та результативності їхньої господарської діяльності, що, своєю чергою, є запорукою поліпшення макроекономічної ситуації в країні та однією з життєздатних можливостей економічного розвитку суспільства.

а саме С.Г. Мельник [7], С.М. Ілляшенко [8], Г.О. Швідіна [9; 10] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зауважити, що дотепер проблема організаційного розвитку розглядалася науковцями у цілому, не акцентуючи увагу на окремій групі суб'єктів підприємництва і не враховуючи притаманних лише їм особливостей, характерних рис та тенденцій. Вищевикладене і зумовило необхідність проведення даного наукового дослідження.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення та обґрунтування теоретико-методологічних аспектів організаційного розвитку суб'єктів малого підприємництва в контексті їх фасилітації.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні існує безліч визначень поняття організаційного розвитку, під яким зазвичай розуміють: 1) певний комплекс заходів у галузі перетворень, діяльності, кваліфікації, методів та прийомів, що використовуються для надання допомоги людям чи організаціям у досягненні більшої ефективності; 2) «...систематичне застосування положень поведінкової науки на різних рівнях організації для здійснення запланованих перетворень. Його основною метою є підвищення якості трудового життя, продуктивності, адаптивності та ефективності організації. Організаційний розвиток передбачає трансформацію переконань, установок, цінностей, стратегії, структур та практики, спрямовану на адаптацію компанії до конкурентної боротьби, технологічних удосконалень та інших змін навколишнього середовища, що зазнають прискорення...» [10, с. 357]; 3) «...будь-який процес або діяльність, що розвивають у межах організаційного середовища вдосконалені знання, експертний досвід, продуктивність, задоволеність, дохід, міжособистісні відносини та інші бажані результати для персональної або групової користі, або для виграшу організації чи спільноти» [11]; 4) «...відповідь на зміни, складна освітня стратегія, спрямо-

вана на зміни уявлень, установок, цінностей і структури організації так, щоб вони краще адаптувалися до нових технологій, ринків, викликів та власних запаморочливих змін» [3, с. 2]; 5) «...довготривала робота в організації щодо вдосконалення процесів вирішення проблем і оновлення» [2].

У закордонній практиці більшість наукових досліджень нині фокусується на вивченні закономірностей у процесі моделювання організаційного розвитку господарюючих суб'єктів, зокрема особливостей альтернативних моделей організаційного розвитку, можливостей їхньої адаптації до потреб ринку та практичного застосування (рис. 1).

До переліку базових моделей організаційного розвитку додатково можна віднести також модель Г. Мак Леана [3]. Особливістю даної моделі є те, що автор відкидає ідею циклічності, зазначаючи, що процес організаційного розвитку має початок та закінчення. Модель реалізується у вісім етапів, які умовно отримали назви: «вхід», «стартап», «зворотний зв'язок та діагностика», «планування дій», «упровадження», «оцінка», «засвоєння», «поділ». Г. Мак Леан використовує проектний підхід до організаційних змін, що є доволі розповсюдженим в управлінні.

На окрему увагу заслуговує дослідження методів, що використовуються в моделі організаційних змін Курта Левіна. До методів «розморожування» відносять: «метод спалювання мостів» (штучне створення кризи); командний метод; метод управління за задачами (МВО – management by objectives); метод аргументації; метод дестабілізації (мета даного методу – виведення людей із зони комфорту); метод навчання; реорганізації; метод «ритуального поховання» (урочистість задля святкування «смерті» старої структури). На цій стадії частіше за все застосовуються методики тиску (push). Методи «переходу»: метод «зварити жабку»² (поступове, майже непомітне впровадження змін); метод виклику; метод навчання та коучінгу; метод «першого кроку» (перші кроки змін роблять надзвичайно простими та приємними); метод «зба-

² Метод походить із французького повір'я: якщо кинути жабу в кип'яток, то вона одразу вистрибне, але якщо повільно нагрівати воду разом із жабою, то її можна буде зварити.

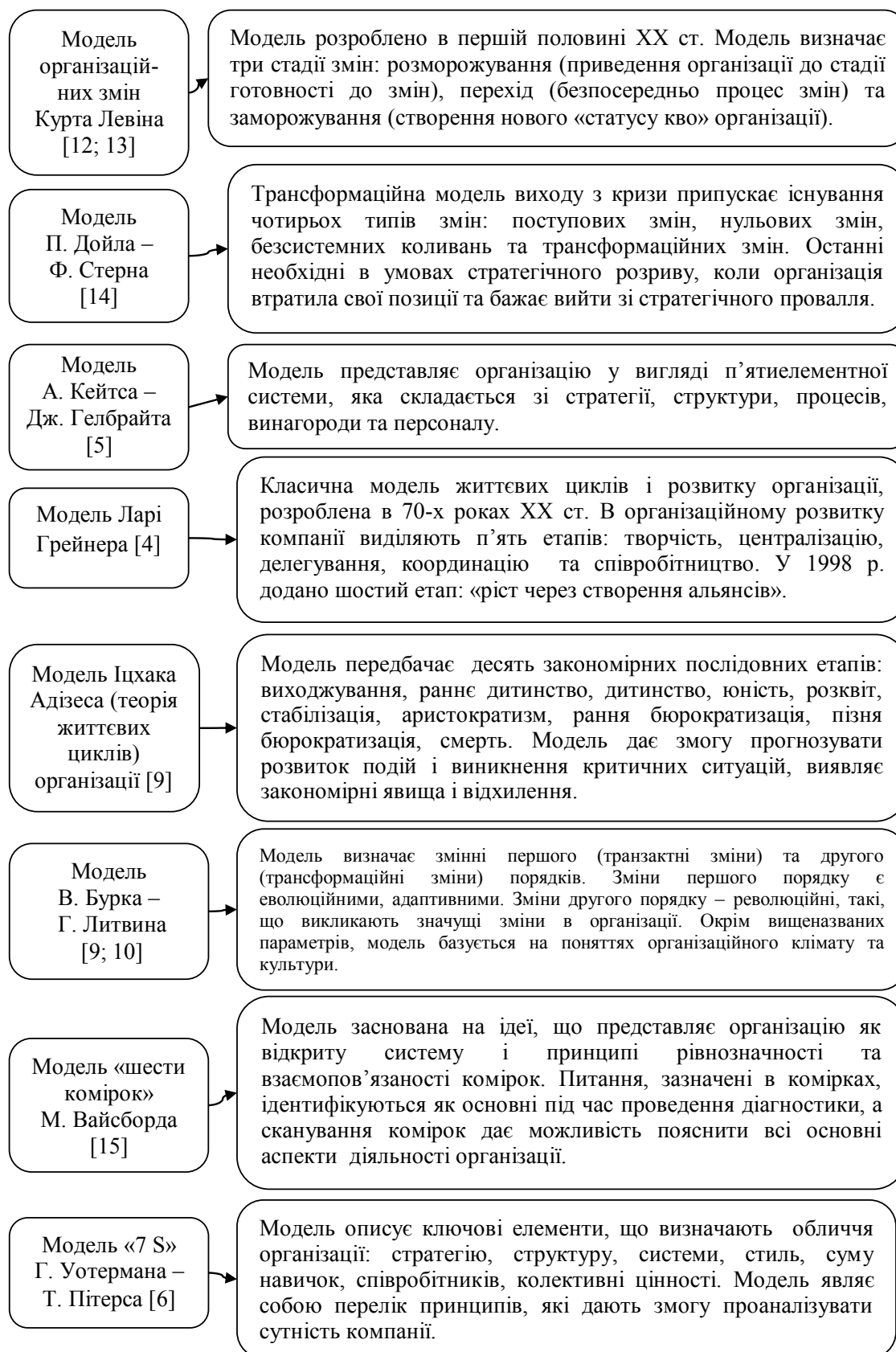


Рис. 1. Характеристика базових моделей організаційного розвитку

Джерело: розроблено на основі [4–6; 9; 10; 12–15]

гачення посадових обов'язків» (співробітникам надають можливість відчувати власну вагомість та значущість в процесі змін); метод «зсуву – завмирання» (впровадження змін невеликими частинами з проміжною стабілізацією). Методи «заморожування» включають: метод «спалювання мостів»; метод потоку фактів (постійне нагадування співробітникам, що зміни відбулися і вони успішні); метод «золотих наручників» (запобігання у будь-який спосіб відтоку висококваліфікованого персоналу); метод грошової мотивації; метод соціалізації (залучення неформальних лідерів на бік змін) [12; 13].

Науковці дійшли висновку про існування певних закономірностей у процесі моделювання організаційного розвитку, а саме: схожість елементів організаційної системи, існування площин організаційної системи, подібність динаміки у часі [9].

Доцільно зауважити, що особливості організаційного розвитку та потреба в адаптації базових моделей для їх подальшого використання в практичній діяльності суб'єктів малого підприємництва зумовлені специфічними рисами останніх. До них слід віднести: незначну кількість або від-

сутність найманих працівників у суб'єктів малого підприємництва (максимально до 50 осіб, у суб'єктів мікропідприємництва – до 10 осіб); простоту організаційної структури, пов'язану з невеликою кількістю працюючих, і, відповідно, обмежену кількість рівнів управління; пришвидшену реакцію на зміну ринкової ситуації, надзвичайну мобільність, що пояснюється відсутністю значних капіталовкладень (рис. 2); високий рівень готовності до інновацій, інноваційну активність, розподіл інноваційних пріоритетів за видами економічної діяльності з урахуванням наявного переліку вимог; наявність актуальних сьогодні організаційних навичок (уміння ризикувати, внутрішньої (між окремими функціональними підрозділами) та зовнішньої (із зовнішніми консультантами, замовниками, постачальниками тощо)) кооперації; засвоєння стратегічних організаційних навичок та успішне застосування їх на практиці (наприклад, суб'єкти малого підприємництва частіше за суб'єктів середнього та великого підприємництва інвестують у підвищення кваліфікації співробітників, що сприяє росту рівня конкурентоспроможності як окремого працівника на

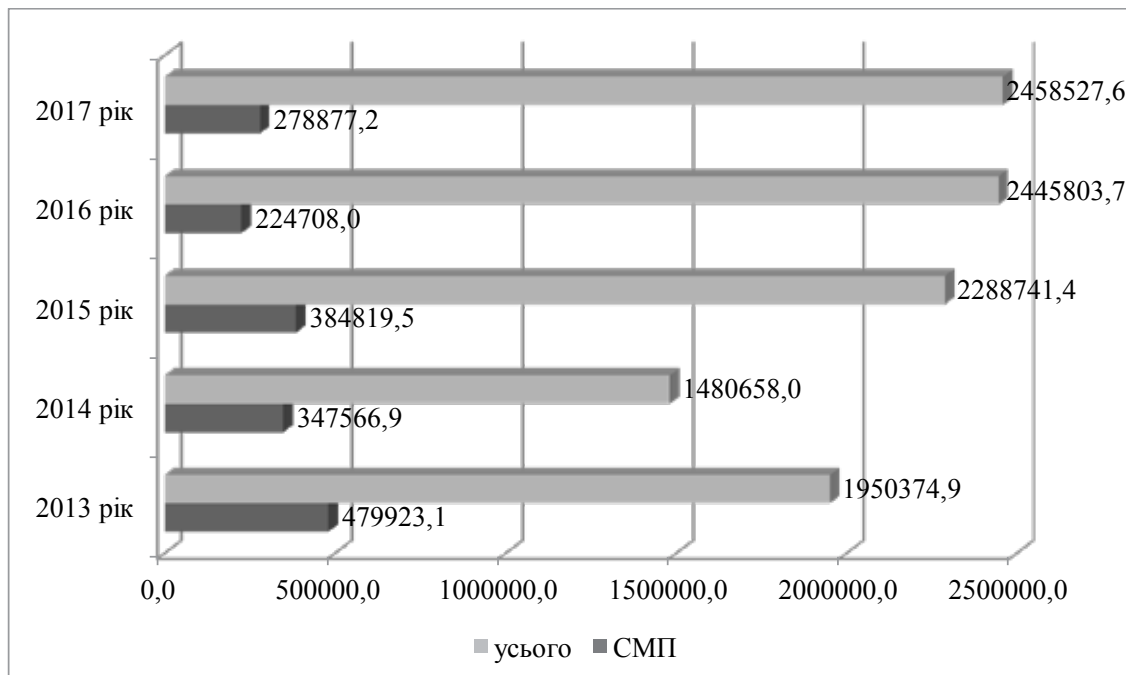


Рис. 2. Власний капітал суб'єктів підприємницької діяльності в Україні, всього, у т. ч. суб'єктів малого підприємництва (СМП) у 2013–2017 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено на основі [1]

ринку праці, так і бізнесу в цілому. Однією з вагомих стратегічних навичок, притаманних суб'єктам малого підприємництва, є здатність передбачати ринкові тенденції та оперативно реагувати на зміни споживацького попиту); значну наукомісткість підприємницької діяльності (саме невеликі суб'єкти підприємницької діяльності є піонерами створення та освоєння багатьох науково-технічних досягнень сучасності. Наприклад, більше половини найважливіших винаходів минулого сторіччя здійснені дрібними підприємствами або окремими винахідниками. Це винахід персональних комп'ютерів, копіювальної техніки, пілососа, кондиціонера, кулькової ручки тощо. Дослідження, проведені Адміністрацією малого бізнесу США (Small Business Administration (SBA)), встановили наявність взаємозв'язку між кількістю зареєстрованих патентів у розрахунку на одного працівника та розмірами компанії, а саме: чим більші масштаби господарської діяльності та кількість найманих працівників, тим менше зареєстровано патентів у розрахунку на одного працівника, тобто частка проривних інновацій є вищою у суб'єктів малого підприємництва [16]); особливе ставлення суб'єктів малого підприємництва до трудового процесу, що проявляється у створенні атмосфери творчості та зацікавленості в кінцевому результаті і виступає чинником структурної перебудови.

Оптимізація організаційного розвитку є одним із дієвих напрямів фасилітації суб'єктів малого підприємництва. Фасилітація не повинна розглядатися лише як фінансова підтримка господарюючих суб'єктів. Науковці доводять, що фасилітаційні заходи у вигляді фінансової підтримки суб'єктів малого підприємництва не завжди призводять до очікуваних результатів. Зокрема, японські вчені Yasuko Takezawa, Katsumi Matsuura та Masahiro Nori досліджували залежність між фасилітацією фінансування та крахом суб'єктів малого підприємництва [17]. Вони вивчали ефективність політики фасилітації, спрямованої на сприяння надання коштів на потреби малих та середніх підприємств наприкінці 1990-х років у

Японії. Створена панель японських префектур за період із 1995 по 2001 р. мала на меті оцінити систему рівнянь, що відображали: 1) рівень кредитування малих і середніх підприємств; 2) кредитні гарантії невиконаних зобов'язань; 3) бізнес-провали. Було виявлено, що японські суб'єкти малого та середнього підприємництва забагато заборгували, щоб виплатити кошти з їхнього поточного доходу. Отримані коефіцієнти дали змогу зробити припущення, що, незважаючи на державні соціальні витрати, політика фасилітації забезпечення фінансовими коштами не мала успіху, а лише відтермінувала бізнес-провали. Вищевикладене доводить необхідність застосування широкого спектру фасилітаційних заходів щодо суб'єктів малого підприємництва, одним з яких є оптимізація їхнього організаційного розвитку.

Висновки і пропозиції. У ході дослідження оптимізація організаційного розвитку суб'єктів малого підприємництва розглядається як один із пріоритетних напрямів його фасилітації. Аналіз базових моделей організаційного розвитку (моделі організаційних змін К. Левіна, моделі П. Дойла – Ф. Стерна, моделі А. Кейтса – Дж. Гелбрайта, моделі Л. Грейнера, моделі І. Адізеса, моделі В. Бурка – Г. Литвина, моделі «шести комірок» М. Вайсборда, моделі «7 S» Г. Уотермана – Т. Пітерса, моделі Г. Мак Леана) доводить необхідність їх попередньої адаптації для практичного застосування в господарській діяльності суб'єктів малого підприємництва з урахуванням характерних особливостей останніх. До специфічних рис суб'єктів малого підприємництва, що впливають на характер їхнього організаційного розвитку, належать: незначна кількість або відсутність найманих працівників, простота організаційної структури, пришвидшена реакція на зміну ринкової ситуації, мобільність, наявність актуальних організаційних навичок, засвоєння стратегічних організаційних навичок та успішне застосування їх на практиці, значна наукомісткість підприємницької діяльності, особливе ставлення суб'єктів малого підприємництва до трудового процесу.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на вивчення, критичний аналіз та синтез підходів до організаційного розвитку суб'єктів малого підприємництва, а також на обґрунтування оптимальної моделі організаційного розвитку, актуальної для даної групи суб'єктів підприємництва.

Література:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.01.2019).
2. Bennis W. Organization Development: Its Nature, Origins and Prospects. MA : Addison-Wesley. 1996. 87 p.
3. McLean G. Organization Development: Principles, Processes, Performance. Berrett-Koehler Publishers. 2005. 466 p.
4. Greiner L.E. Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard business review*. Reprinted from 1972. 1997. № 76(3). P. 55–60.
5. Kates A., Galbraith J.R. Designing your organization. Using the Star Model to Solve 5 Critical Design Challenges. 2007. 272 p.
6. Waterman R.H., Peters T.J., Phillips J.R. Structure is not organization. *Business horizons*. 1980. № 23(3). P. 14–26.
7. Мельник С.Г. Теоретико-методологічні аспекти організаційного розвитку вітчизняних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 2(6). С. 46–51.
8. Ілляшенко С.М. Аналіз ринкових можливостей і потенціалу інноваційного розвитку організації на базі екологічних інновацій. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 3. С. 229–241.
9. Швіндіна Г.О. Порівняльний аналіз моделей організаційного розвитку. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5707> (дата звернення: 10.01.2019).
10. Швіндіна Г.О. Управління організаційним розвитком в умовах стратегічного розриву. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2017. № 1. С. 60–64.
11. Ньюстром Дж.В., Девіс К. Организационное поведение. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 448 с.
12. Lewin K., Lewin G.W. Resolving social conflicts: selected papers on group dynamics (1935–1946). New York : Harper and Brothers, 1948. 230 p.
13. Lewin K. Frontiers in Group Dynamics: Concept, Method and Reality in Social Science; Social Equilibria and Social Change. *Human Relations*. 1947. P. 5–41.
14. Doyle P., Stern P. Marketing management and strategy. Pearson Education. 2006. 446 p.
15. Weisbord M.R. Organizational diagnosis: Six places to look for trouble with or without a theory. *Group & Organization Studies*. 1976. № 1(4). P. 430–447.
16. Сайт Адміністрації малого бізнесу США. U.S. Small Business Administration. URL : <https://www.sba.gov/advocacy> (дата звернення: 11.12.2018).
17. Takezawa Y., Matsuura K., Hori M. Facilitation of Fund Supply and Small Business Failures (in Japanese). *Economic Analysis, Economic and Social Research Institute (ESRI)*. 2005. Vol. 176. P. 4–17.

Аннотация. В статье раскрывается сущность понятия «организационное развитие». Отдельное внимание уделено вариативности и характеристикам моделей организационного развития. Доказано, что применение базовых моделей в практической деятельности национальных субъектов малого предпринимательства является возможным только в случае их адаптации к украинским реалиям с учетом последних тенденций развития малого предпринимательства в Украине, в частности уменьшения количества субъектов малого предпринимательства и занятого у них персонала. Выделены специфические черты субъектов малого предпринимательства, которые обуславливают особенности их организационного развития. Изучен зарубежный опыт реализации фасилитационных мероприятий относительно субъектов малого предпринимательства. Оптимизация организационного развития субъектов малого предпринимательства рассматривается как одно из приоритетных направлений их фасилитации.

Ключевые слова: организационное развитие, модели организационного развития, организационные изменения, стратегия, субъекты малого предпринимательства, фасилитация.

Summary. The article reveals the essence of the concept of organizational development. Special attention is paid to the variability and characteristics of models of organizational development: the model of organizational changes by K. Lewin, the model of P. Doyle – P. Stern, the model of A. Kates – J. Galbraith, the model by L. Greiner, model I. Adizes, the model of V. Burka – G. Lytvyn, the model of “six cells” by M. Weisbord, model 7S G. Waterman – T. Peters, model by G. McLean. The methods used in Kurt Lewin's organizational change model were also thoroughly investigated. It is proved that the use of basic models in the practical activities of national small businesses is only possible if they are adapted to the Ukrainian realities, taking into account the latest trends in the development of small businesses in Ukraine. Small business represents the largest and most vulnerable stratum of business entities. National small business at the current stage of development of the Ukrainian economy suffers from the negative influence of numerous external factors, which is manifested by such negative tendencies as a decrease in the dynamics of the number of small business entities. The specific features of small businesses that identify the features of their organizational development are highlighted: small number or absence of hired employees (up to 50 people, microenterprise subjects up to 10 people); simplicity of organizational structure and a limited number of levels of management; rapid reaction to changing market situation, mobility, availability of relevant organizational skills – ability to risk, internal and external cooperation; assimilation of strategic organizational skills and their successful application in practice such as the ability to predict market trends and react promptly to changes in consumer demand; considerable scientific capacity of entrepreneurial activity; special attitude of small business entities to the labor process. Studied foreign experience in the implementation of facilitation activities regarding small businesses. Optimization of the organizational development of small businesses is considered as one of the priorities for facilitating them.

Keywords: organizational development, organizational development models, organizational changes, strategy, small business entities, facilitation.

Новицький І.В.
аспірант,

Уманський національний університет садівництва
Novytskyi Ihor
Uman National University of Horticulture

ЗАКОНОМІРНОСТІ Й ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У МЕЖАХ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ПІДСИСТЕМ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

CHARACTERISTICS AND DEVELOPMENT TRENDS OF BUSINESS ENTITIES WITHIN FUNCTIONAL SUBSYSTEMS OF GRAIN PRODUCTS SUB-COMPLEX

Анотація. У статті проаналізовано структурну будову зернопродуктового підкомплексу та розроблено організаційно-технологічну схему взаємодії його учасників. На основі аналізу динаміки виробництва й внутрішнього споживання зерна констатується створення значних ресурсів для виробництва продуктів із доданою вартістю. Доведено стратегічну роль переробної промисловості, що забезпечує виробництво готової харчової продукції для внутрішнього продовольчого ринку та її експорту на світові аграрні ринки. Оцінено тенденції розвитку підприємств системи зберігання зерна та зернопереробки, у тому числі на регіональному рівні, встановлено чітку тенденцію до скорочення виробництва усіх видів хлібобулочних, кондитерських та макаронних виробів. Розроблено шляхи нарощування виробництва продукції переробних підприємств зернопродуктового підкомплексу.

Ключові слова: зернопродуктовий підкомплекс, функціональні підсистеми, зерновий потік, суб'єкти господарювання, переробна промисловість, інфраструктура зернового ринку.

Постановка проблеми. Еволюційні зміни у вітчизняному аграрно-промисловому виробництві останніх десятиліть були пов'язані переважно з подоланням отриманої у спадщину деструктивної планово-соціалістичної колгоспно-радгоспної системи господарювання в сільському господарстві, основу якої формувала гібридна державно-колективна форма власності. Починаючи з 90-х років минулого століття в Укра-

їні поступово реалізуються основні заходи масштабної аграрної реформи. Проте вже до 2010 р. активність аграрно-промислового виробництва порівняно з попередніми періодами набула деструктивного характеру. Свідченням цього є значне зниження ефективності переробної галузі, суттєве падіння віддачі її ресурсів. Середньорічні темпи приросту в сільському господарстві зросли втричі, тоді як харчової промисловості знизилися вчетверо [1, с. 617].

Такі виклики сьогодення потребують формування науково-практичної основи для вирішення питань побудови інноваційного базису стійкого розвитку суб'єктів основних функціональних підсистем вітчизняного зернопродуктового підкомплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині галузеві зв'язки у межах зернопродуктового підкомплексу дещо звужені порівняно з кінцем минулого століття. Розвиток ринкових відносин позначився на чисельності господарюючих суб'єктів основних продуктивних вертикалей, скоротивши до мінімуму інтеграційні взаємодії з підприємствами сфери АПК, адже слід констатувати практично втрату комплексу вітчизняного сільськогосподарського машинобудування та перехід до матеріально-технічного забезпечення аграрного сектору шляхом імпорту зарубіжної сільгосптехніки та технологій [2]. Більшість дослідників інтеграційних процесів в аграрно-промисловому виробни-

цтві слушно зауважує про їх розвиток між підприємствами сільського господарства, харчової та переробної промисловості [3].

Складність процесу відтворення в межах зернопродуктового підкомплексу, його багаторівневості, а отже, і структура його учасників, вимагають системного аналізу її галузевого (рівень участі суб'єктів підгалузевих сільського господарства та галузей промисловості, заготівельних, торговельних, логістичних, інфраструктурних організацій [4]), територіального (територіально-географічна організація, зосередженість і масштаби [5]), функціонального (систематизована сукупність суб'єктів послідовних стадій продуктового ланцюга, наявність яких визначається специфікою виробничого процесу й технологічним взаємозв'язком [6]), організаційного (спосіб упорядкування взаємозв'язків між галузями та їхніми суб'єктами [7]), компетентнісного (внутрішньогалузевий поділ праці [5]), управлінського (взаємодія органів управління й узгодження цілей та інтересів об'єктів управління різного рівня із загальносистемними інтересами [8]), соціально-економічного (особливості прояву виробничих орієнтирів розвитку та досягнення соціальної однорідності [9]) аспектів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За достатньої вивченості окремих аспектів інтеграційних взаємодій у продуктивних підкомплексах, у т. ч. зернопродуктовому, залишається низка теоретико-методичних проблем, вирішення яких базується на поглибленому аналізі сучасного етапу розвитку економічних взаємовідносин у відкритих динамічних системах аграрно-промислового виробництва.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз функціональних підсистем зернопродуктового підкомплексу та рівня інтегрованого розвитку господарюючих суб'єктів у їх складі як напряму їх стратегічної адаптації до мінливих умов ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу. Специфічний характер і тіснота зв'язків між виробниками зерна та його переробниками (промисловими споживачами) у межах зернопродуктового підкомплексу впливають на формування залежності між тривалістю про-

ходження зерна по складниках продуктового ланцюга та ритмічністю виробництва. Діяльність борошномельних, круп'яних, спиртових, комбікормових, кондитерських та інших підприємств забезпечується на основі зернового потоку, що спрямовується виробниками до сфери харчової переробки та на виробництво фуражу, має вигляд складної організаційно-технологічної системи (рис. 1).

На регіональному рівні структурна будова зернопродуктового підкомплексу підпорядкована та формується на основі сталих взаємозв'язків між підсистемами, що виконують функції виробництва, закупівлі, транспортування, зберігання, переробки, збуту зерна й продуктів його первинної та вторинної переробки. Таким чином, життєздатність основних функціональних підсистем забезпечують групи суб'єктів господарювання:

- сільськогосподарські товаровиробники (виробники зернової продукції);
- елеватори, заготівельні організації, зернотрейдери та ін.
- борошномельні, круп'яні, комбікормові, спиртові заводи та ін.

Динаміка споживання зернової продукції характеризується тенденцією до скорочення питомої ваги внутрішнього споживання з 60,4% у 2012–2013 м. р. до 38,2% у 2016–2017 м. р. При цьому обсяг внутрішнього споживання скоротився на 9,4%, тоді як виробництво зерна за цей період зросло на 43,1% (рис. 2). В останні роки валовий збір зернових у рази перевищує потреби внутрішнього ринку, а отже, створюється значний ресурс для виробництва продуктів із доданою вартістю та їх експорту.

Пряма залежність внутрішнього попиту на зерно від чисельності населення та від руху поголів'я тварин позначається на його скороченні, адже населення України за останні п'ять років зменшилося на 3 млн. осіб, до 42,6 млн., а умовне поголів'я сільськогосподарських тварин і птиці становить у звітному році 9,9 млн. гол. проти 11 млн. гол. у 2013 р.

Незначні зміни спостерігаються у структурі внутрішнього споживання зерна (рис. 3).

За відносної стабільності обсягів внутрішнього споживання зерна сільськогосподарські товаровиробники, особливо потужні

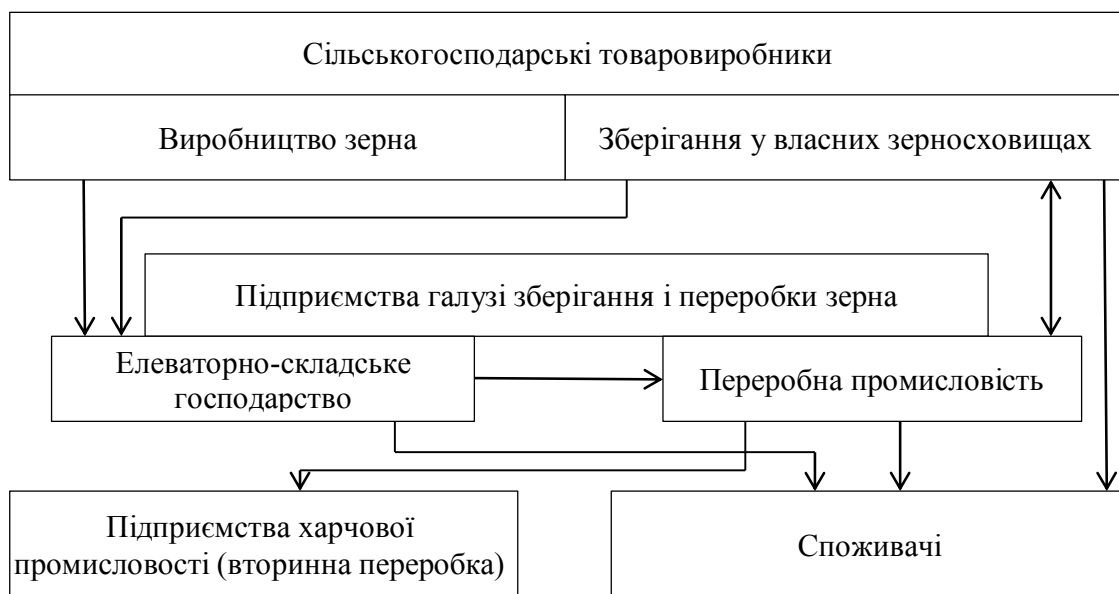


Рис. 1. Організаційно-технологічна схема взаємодії підприємств зернопродуктового підкомплексу

Джерело: авторська розробка



Рис. 2. Виробництво та споживання зерна в Україні, млн. т

Джерело: сформовано на основі даних Державної служби статистики України та ІА «АПК-Інформ»

аграрно-промислові формування, не є орієнтованими на внутрішній ринок зерна та продуктів його переробки. При цьому середньорічний приріст експорту зерна за останні п'ять років становить 16%, а продуктів зернопереробки – 8%.

Вітчизняний аграрний сектор традиційно має потужну переробну промисловість, що нині стає одним зі стратегічних секторів економіки і забезпечує виробництво готової харчової продукції з високою доданою

вартістю для внутрішнього продовольчого ринку та її експорту на світові аграрні ринки. У межах усталеного технологічного ланцюга зернопродуктового підкомплексу вітчизняна зернопереробна галузь представлена групами споживачів зернової продукції, що виконують такі функції: млини та круп'яні виробництва різної потужності (рис. 4) виробляють борошно різних видів і сортів та крупи для внутрішнього і зовнішнього ринку (рис. 5, 6); комбікормові заводи

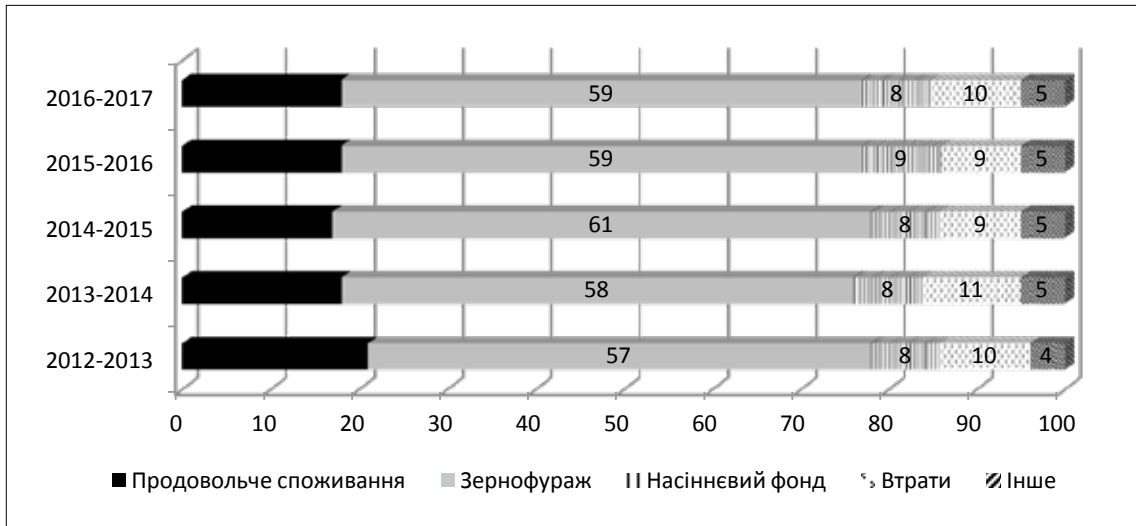


Рис. 3. Структура внутрішнього споживання зерна, %

Джерело: сформовано автором на основі даних Державної служби статистики України та ІА «АПК-Інформ»

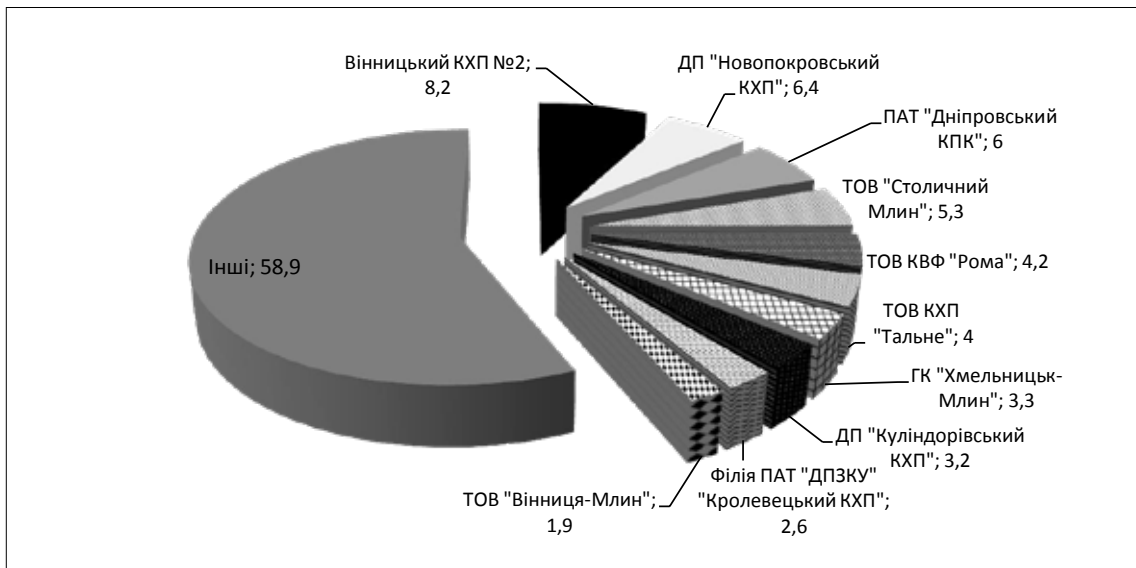


Рис. 4. Частка окремих підприємств у виробництві продукції борошномельно-круп'яної промисловості, %

Джерело: сформовано автором на основі даних Державної служби статистики України

використовують фуражне зерно, відходи переробки продовольчого зерна, а також різноманітні добавки для виробництва комбікормів для різних груп тварин. Кінцевими виробничими споживачами зернової продукції є підприємства харчової, м'ясо-молочної промисловості, птахофабрики.

Аналіз розвитку інфраструктури зернового ринку протягом років незалежності дав змогу ІА «АПК-Інформ» оприлюднити дані щодо розвитку системи зберігання зерна в Україні, згідно з якими 94% сільськогоспо-

дарських підприємств із виробництва зерна мають власні потужності для його зберігання [10]. Проте цих потужностей недостатньо для тривалого зберігання зерна відповідних якісних кондицій.

Офіційна статистична інформація щодо результатів роботи переробних підприємств зернопродуктового підкомплексу на регіональному рівні має певні неточності, пов'язані з вибіркоким обстеженням підприємств у розрізі окремих показників. Така ситуація ускладнює проведення об'єктивного ана-

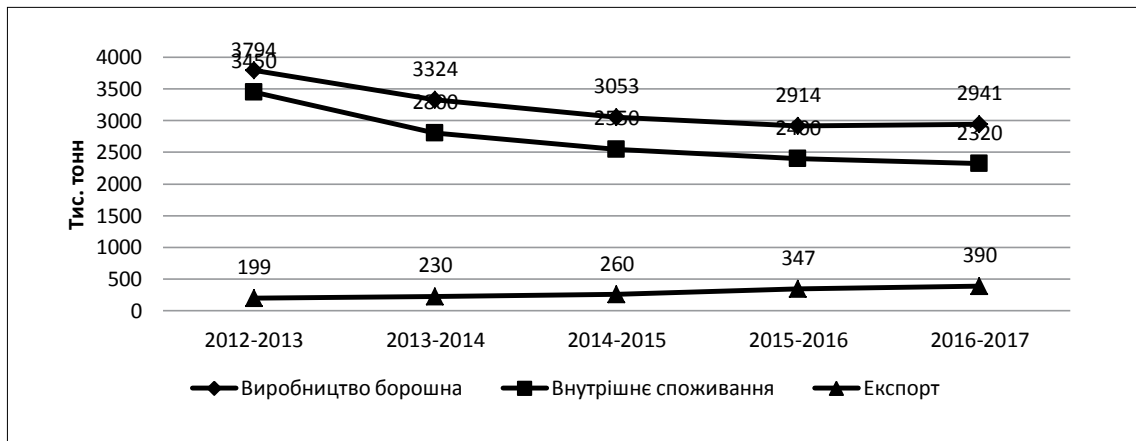


Рис. 5. Виробництво і використання борошна в Україні, тис. т

Джерело: сформовано автором на основі даних Державної служби статистики України та ІА «АПК-Інформ»

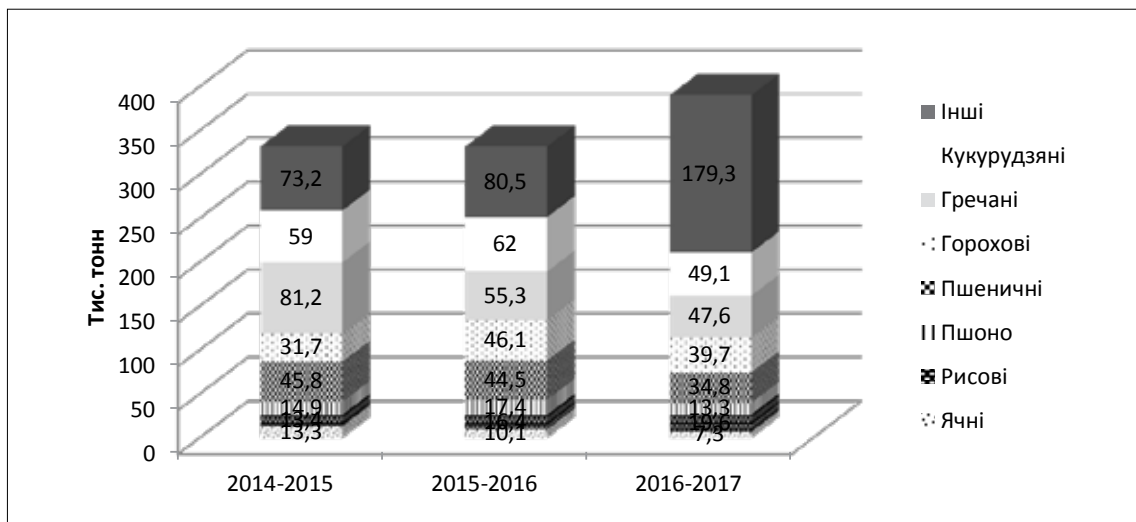


Рис. 6. Виробництво основних видів круп в Україні, тис. т

Джерело: сформовано автором на основі даних Державної служби статистики України та ІА «АПК-Інформ»

лізу для оперативного управління ситуацією в галузі.

Згідно з даними «Каталогу підприємств елеваторної промисловості» [11], у сезоні збору зернової продукції 2018 р. в Україні функціонують 775 елеваторів, хлібоприймальних підприємств і комбінатів хлібопродуктів різних форм власності загальною потужністю 46 717 тис. т. Значна частка зерносховищ належить трейдерам, великим агрохолдингам і державним компаніям. На десять найбільших компаній припадає чверть усіх потужностей. До зернопродуктового підкомплексу Черкаської області належать 48 підприємств, що здійснюють заготівлю, зберігання та переробку зерно-

вої продукції. З них 28 одиниць (58%) малої потужності, до 50 тис. т, одночасного зберігання зерна включно з фермерськими елеваторами, ємність яких розрахована на зберігання врожаю одного року, виробленого на власних землях, та не передбачає надання послуг іншим сільськогосподарським товаровиробникам. Елеваторні потужності є в усіх районах Черкаської області з наближеним розміщенням невеликих потужностей безпосередньо до сільськогосподарського виробництва, а великих елеваторних комплексів та перевантажувальних терміналів – поблизу залізничних вузлів, автомобільних доріг, річкових портів. 17 підприємств мають власне сільськогосподарське виробництво,

або входять до складу вертикально інтегрованих структур аграрно-промислового виробництва з потужним сільськогосподарським складником.

За досліджуваній період структура переробки зерна залишається відносно стабільною зі значною перевагою питомої ваги виробництва борошна (рис. 7). Питома вага виробництва комбікормів незначна на відміну від попередніх років, коли поголів'я основних груп сільськогосподарських тварин було більшим, відповідно і фуражне використання зерна у переробленому вигляді перевищувало сьгоднішні обсяги.

Борошномельне виробництво становить основу сировинного забезпечення виробництва хліба, хлібобулочних, макаронних виробів, продуктів кондитерського виробництва. Всупереч песимістичним прогнозам щодо значного збільшення споживання населенням України, особливо незаможними його верствами, хліба й хлібобулочних виробів дослідники цього питання констатують щорічне зменшення споживання цих продуктів, що в останні роки не перевищує раціональних норм споживання [12]. Відповідно, стратегія розвитку борошномельної галузі переробної промисловості регіону передбачає нарощування обсягів виробництва продукції, орієнтуючись на зростаючий попит на зовнішньому ринку. При цьому останні роки характеризуються зниженням

обсягів виробництва основних видів продукції (табл. 1).

Скорочення виробництва продукції окремих зернових культур позначається на обсягах виробництва продуктів із них (борошно житнє та вівсяне, вівсяні крупи). Крім того, переробкою цих видів зерна в останні роки займаються лише окремі підприємства, що не дає змоги оприлюднювати інформацію по них як узагальнюючу згідно з вимогами Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

Видова структура продуктів первинної переробки зерна, що виробляються на підприємствах області, є цілком достатньою для виробництва всього асортименту продукції хлібопекарської, макаронної, кондитерської промисловості регіону згідно з чинними нормативними вимогами.

Переважаючим видом продукції борошномельної промисловості області є борошно пшеничне та пшенично-житнє, його частка досягає в окремі роки (2017 р.) майже 95 % загального обсягу виробництва борошна (табл. 2).

Найбільшу частку пшеничного борошна становить хлібопекарське борошно вищого, першого, другого гатунків і обойне. Структура асортименту хлібопекарського борошна протягом досліджуваного періоду поліпшилася за рахунок збільшення виробни-

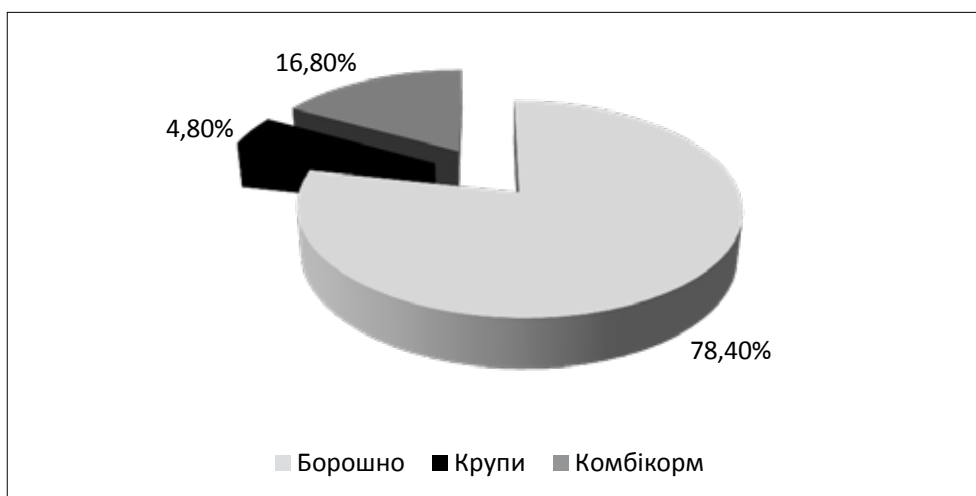


Рис. 7. Структура переробки зерна на переробних підприємствах Черкаської області в середньому за 2013–2017 рр., %

Джерело: складено автором на основі даних Головного управління статистики в Черкаській області

Таблиця 1

Виробництво продукції борошномельно-круп'яної промисловості Черкаської області, т

Продукція	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2013 р., %
Борошно пшеничне чи пшенично-житнє	125969	122713	130631	87344	111950	88,9
Борошно житнє	733	559	544	185	... ¹	-
Борошно кукурудзяне	10333	8946	9217	9305	5924	57,3
Борошно вівсяне	377	332	316	478	... ¹	-
Овес (ядра, подрібнений)	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	-
Пшоно (ядра)	2954	3121	4419	5974	4604	155,9
Гречка (ядриця, січка)	186	195	175	158	95	51,1
Ячмінь (ядра, подрібнений)	149	124	120	409	217	145,6
Продукти готові харчові із зернових культур, одержані шляхом здуття або смаження зерен	... ¹	493	837	1240	1752	-
Висівки, відходи та інші залишки від перероблення кукурудзи	53632	44115	47121	46698	44738	83,4
Висівки, відходи та інші залишки від перероблення пшениці	28592	41330	45621	32168	42904	150,1
Висівки, відходи та інші залишки від перероблення інших видів культур зернових (крім кукурудзи, рису, пшениці)	1629	1766	2074	2674	2147	131,8

¹ Дані не оприлюднюються з метою виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

Джерело: складено автором на основі даних Головного управління статистики в Черкаській області

Таблиця 2

Структура продукції переробних підприємств зернопродуктового підкомплексу Черкаської області, %

Продукція	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2013 р. (+, -), вп.
Борошно всього	100	100	100	100	100	-
у т. ч. борошно пшеничне чи пшенично-житнє	91,7	92,6	92,8	89,7	94,5	2,8
борошно житнє	0,5	0,4	0,4	0,2	-	-
борошно кукурудзяне	7,5	6,7	6,5	9,6	5,0	-2,5
борошно вівсяне	0,3	0,3	0,2	0,5	-	-
Крупи, всього ¹	100	100	100	100	100	-
у т. ч пшоно	89,8	90,7	93,7	91,3	93,7	3,9
гречка	5,6	5,7	3,7	2,4	1,9	-3,7
ячмінь	4,5	3,8	2,5	6,3	4,4	-0,1

¹ Без врахування видів продукції, статистична інформація по яких не оприлюднюється.

Джерело: складено автором на основі даних Головного управління статистики в Черкаській області

цтва борошна вищого гатунку на 17,5%. При цьому дещо скоротилося виробництво борошна першого гатунку, на 6,3%, другого – на 11,4%.

Асортимент круп формується на основі пропозиції зернової продукції з переважанням в останні роки виробництва пшоняної крупи, частка якої зростає протягом досліджуваного періоду і становить у 2017 р. 93,7% без урахування видів продукції, статистична інформація по яких не оприлюднюється.

Одна з основних галузей харчової промисловості – хлібопекарська покликана забезпечити безперервне виробництво хліба, хлібобулочних та інших борошняних виробів в обсягах, які відповідають нормам державної продовольчої безпеки. Забезпечуючи 15% раціону населення України, хлібопекарська галузь відіграє значну соціальну роль та є стратегічно важливою для регіонального й державного розвитку. Саме тому будь-які зміни на ринку хліба і хлібобулочних виробів

впливають на економічне та соціально-політичне життя країни.

Станом на 01.01.2018 у Черкаській області функціонують 100 підприємств із виробництва хліба та хлібобулочних виробів, що є суб'єктами статистичного спостереження [13]. Слід зазначити, що в сучасних умовах набувають розвитку дрібні пекарні, які працюють поза статистичною звітністю (на єдиному податку). За підрахунками експертів, частка міні-пекарень досягає 14,5% у загальному виробництві, а обсяг ринку продукції хлібопекарської галузі поза статистичною звітністю становить понад 60% [14]. Пропозиція на регіональному ринку хліба та хлібобулочних виробів формується переважно за рахунок власного виробництва цих продуктів (табл. 3).

Розрахункові дані таблиці свідчать про наявність чіткої тенденції до скорочення виробництва всіх видів хлібобулочних, кондитерських та макаронних виробів за винятком сухарів, сушок, грінок та виробів подібних підсмажених, виробництво яких зросло більше ніж удвічі. При цьому скорочення виробництва хлібобулочних виробів порів-

няно з початком періоду становить 51,6%, тортів – в 11 разів, виробів здобних – на 27,8%, макаронних виробів – на 52,6%.

Динаміка розвитку переробних підприємств зернопродуктового підкомплексу Черкаської області за досліджуваний період є наслідком значного спаду виробництва у роки, що передували аналізованим, коли значні потужності великих зернопереробних підприємств були недозавантажені зерносировиною вітчизняного виробництва. Водночас сільськогосподарські виробники зерна мали значні труднощі у його збуті через недосконалість організаційно-економічного механізму взаємодії між учасниками технологічного ланцюга. В останні роки середня завантаженість виробничих потужностей зростає за рахунок показників інтегрованих структур, що забезпечують власне виробництво сировиною, а також за рахунок налагодження контрактних взаємовідносин між цими структурами та дрібними і середніми сільгоспідприємствами у зоні їх обслуговування.

Висновки і пропозиції. У вітчизняному зернопродуктовому підкомплексі прослід-

Таблиця 3

Виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів промисловими підприємствами зернопродуктового підкомплексу Черкаської області, т

Продукція	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2013 р. (+, -), т
Хліб та вироби хлібобулочні, нетривалого зберігання всього	51336	41071	35582	29536	24809	-26527
у т. ч. хліб житній	585	495	305	154	171	-414
хліб пшеничний	28901	23486	18977	15486	12119	-16782
хліб житньо-пшеничний і пшенично-житній	13089	10405	9561	7480	6609	-6480
вироби булочні	8707	6636	6688	6357	5841	-2866
Торти, т	1825	2085	796	157	161	-1664
Тістечка, т	74	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	-
Вироби здобні	3480	3429	2911	2741	2512	-968
Пирого, пиріжки, пончики	40	40	49	68	... ¹	-
Сухарі, сушки, грінки та вироби подібні підсмажені	1318	... ¹	1980	... ¹	3018	1700
Пряники та вироби подібні	1157	1473	1345	1255	1136	-21
Печиво солодке	7070	7129	7502	6537	6371	-699
Печиво солодке, вафлі та вафельні облатки, частково чи повністю покриті шоколадом	783	... ¹	... ¹	917	... ¹	-
Макаронні вироби	350	374	226	190	166	-184

¹ Дані не оприлюднюються на виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

Джерело: складено автором на основі даних Головного управління статистики в Черкаській області

ковуються наслідки загальноекономічних кризових процесів, недосконалості державної політики щодо розвитку основних галузей аграрно-промислового виробництва, фінансових інструментів їх підтримки тощо. Виникає нагальне завдання оптимізації економічного механізму взаємовідносин підприємств зернопродуктового підкомплексу, що забезпечить їхній стійкий розвиток, в основі якого повинно бути планове виробництво зерна необхідних технологічних кондицій.

Проведені аналітичні дослідження дають змогу зробити висновки та обґрунтувати шляхи нарощення виробництва продукції і забезпечення стійкого розвитку підприємств зернопродуктового підкомплексу. Перший із них пов'язаний із максимальним завантаженням потужностей цих підприємств, що можливо в процесі розвитку контрактних відносин із виробниками зерна, налагодження інтеграційних процесів. Іншим шляхом є подолання інвестиційної кризи та залучення інвестицій у переробку галузь на модернізацію виробництва в межах діючих підприємств підкомплексу.

Подальші дослідження необхідно проводити у напрямі застосування програмно-цільового підходу до вирішення проблем сталого розвитку підприємств різних галузей зернопродуктового підкомплексу, що вимагає мобілізації необхідних ресурсів, концентрації зусиль, цільового використання засобів, узгодженості цілеспрямованих дій.

Література:

1. Гайдуцький П.І. НеЗабуті реформи в Україні. Київ : ДКС-центр, 2017. 852 с.
2. Кузьменко Л.В. Актуальні проблеми агропромислового комплексу. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2014. № 65(1107). С. 107–112.
3. Скопенко Н.С. Сучасні проблеми та основні напрями подолання негативних тенденцій розвитку АПК України. *Вісник Черкаського університету*. 2011. Вип. 197. С. 63–67.
4. Алтухов А.И. Зернопродуктовый подкомплекс страны: вопросы становления и развития. *Никоновские чтения*. 2013. № 18. С. 67–69.
5. Черненко К.С., Віденко І.В. Особливості функціонування зернопереробного підкомплексу в Україні. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2012. Вип. 4(52). С. 50–54.

6. Галенко О.І. Формування зернопродуктового кластера в Південному регіоні. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2013. Вип. 1(6). Т. 1. С. 61–67.
7. Погрішук Б.В. Інноваційна модель розвитку зернопродуктового підкомплексу України. *Агросвіт*. 2009. № 16. С. 11–15.
8. Яремчук Н.В. Методика оцінки ефективності управлінської діяльності в системі підприємств зернопродуктового підкомплексу. *Ефективна економіка*. 2013. № 12. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2636> (дата звернення: 25.10.2017).
9. Парубок Н.В. Розвиток інтеграційних процесів у продуктивних підкомплексах АПК. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 12. Ч. 2. С. 52–55.
10. АПК-Інформ. URL : <https://www.apk-inform.com> (дата звернення: 07.09.2018).
11. Всі елеватори України. URL : <http://elevator.com.ua/index.php> (дата звернення: 20.09.2018).
12. Луцик І.Б., Юрій Е.О. Вплив факторів на вибір та реалізацію стратегій розвитку підприємств харчової промисловості. *Причорноморські економічні студії*. 2017. № 15. С. 103–107.
13. Бізнес-Гід. URL : <https://business-guide.com.ua/enterprises?q=&o=629&v=147> (дата звернення: 08.11.2018).
14. Солошонок А.Л., Мамочка А.Ю. Основні аспекти сучасного розвитку підприємств хлібопекарської галузі України. *Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки*. 2015. № 27. С. 68–76.

Анотація. В статтю проаналізовано структурне строєння зернопродуктового підкомплексу і розроблена організаційно-технологічна схема взаємодії його учасників. На основі аналізу динаміки виробництва і внутрішнього споживання зерна констатується створення значительних ресурсів для виробництва продуктів з доданою вартістю. Доведено стратегічну роль переробляючої промисловості, забезпечуючої виробництво готової харчової продукції для внутрішнього продовольственного ринку і її експорту на міжнародні аграрні ринки. Оцінено тенденції розвитку підприємств системи зберігання зерна і зернопереробки, в тому числі на регіональному рівні, встановлено чітку тенденцію до скорочення виробництва всіх видів хлібобулочних, кондитерських і макаронних виробів. Розроблено шляхи нарощування виробництва продукції переробляючих підприємств зернопродуктового підкомплексу.

Ключові слова: зернопродуктовий підкомплекс, функціональні підсистеми, зерновий потік, суб'єкти господарювання, переробляюча промисловість, інфраструктура зернового ринку.

Summary. The article presents the analysis of the structure of grain products sub-complex and the developed organizational and technological scheme of interaction of its participants. This scheme is subordinate and formed on the constant interrelation among subsystems, that perform functions of production, purchase, transportation, storage, processing, selling of grain and the products of its primary and secondary processing. Creation of considerable resources for the production of added value products is stated on the basis of the analysis of production dynamics and domestic grain consumption. In this case agricultural producers, especially powerful agrarian and industrial units, are not oriented towards domestic market of grain and products of its processing. It has been proved that a processing industry performs a strategic role, because it provides the production of finished foodstuffs for the domestic food market and its export to the world agrarian markets. Development trends of the enterprises belonging to the system of grain storage and grain processing, including those at the regional level were evaluated. Clear tendency to decreasing the production of all types of bakery, confectionary and macaroni foods has been determined. While the structure of grain processing remains relatively stable with a considerable prevalence of flour production. Assortment of products of primary grain processing is quite sufficient for the production of the whole product assortment of baking, confectionary and macaroni industries according to existing regulations. We developed the ways of increasing production of processing enterprises of grain products sub-complex, related, in the first place, to the maximum utilization of production capacity of these enterprises. It can be achieved by the development of contract relations with grain producers, organization of integration processes through intra-farm and inter-farm cooperation and integration. Another way is to overcome investment crisis and involvement of investments into the processing industry and modernization of production within operating enterprises of the sub-complex.

Keywords: grain products sub-complex, functional subsystems, grain flow, business entities, processing industry, grain market infrastructure.

Ракицька С.О.

*к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва,
Одеська державна академія будівництва та архітектури*

Rakyt'ska Svetlana

Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

Осадча Ю.А.

*магістр кафедри економіки та підприємництва,
Одеська державна академія будівництва та архітектури*

Osadcha Yuliia

Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

Себов С.В.

*магістр кафедри економіки та підприємництва,
Одеська державна академія будівництва та архітектури*

Siebov Serhii

Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА СТАН РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ

FACTORS OF EFFECT ON THE CONDITION OF A RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET IN UKRAINE

Анотація. У статті досліджено стан та тенденції розвитку ринку нерухомості в Україні. Розраховано показник купівельної спроможності середньої заробітної плати на первинному ринку житла по областях України, проаналізовано його динаміку. Досліджено попит і пропозицію на ринку нерухомості та чинники впливу на їх рівень. Визначено структуру попиту на житло, розглянуто основні складники придбання житлової нерухомості. Проаналізовано динаміку попиту за показниками кількості угод купівлі-продажу квартир і житлових будинків. Оцінено чинники, що формують пропозицію первинного житла, та вплив її динаміки на ціну нерухомості. Визначено проблеми забудовників і покупців на ринку нерухомості. Обґрунтовано умови для подальшого розвитку ринку нерухомості: збільшення обсягів іпотечного кредитування, запобігання спонтанному будівництву та забезпечення комплексної забудови, підвищення поінформованості всіх учасників ринка для зниження ризикованості інвестицій у нерухомість.

Ключові слова: ринок нерухомості, житлове будівництво, інвестування в житло, іпотечне кредитування, попит і пропозиція нерухомості, ціна на житлову нерухомість.

Постановка проблеми. Ринок житлової нерухомості відіграє значну роль у життєдіяльності людини, оскільки сприяє задоволенню однієї з найбільш пріоритетних її потреб – потреби у житлі. Об'єкти житлової нерухомості є найбільш поширеною і привабливою формою інвестування заощаджень населення, створюючи основу соціально-економічної захищеності громадян в умовах ринкової економіки.

Розроблення заходів із регулювання вітчизняного ринку житлової нерухомості потребує його ґрунтовного дослідження, тому існує об'єктивна необхідність у здійсненні аналітичних обстежень закономірностей та випадковостей у розвитку ринку житла. Прямий зв'язок розвитку ринку нерухомості з економічною та політичною стабільністю країни зумовлює необхідність виявлення наявних проблем та шляхів підвищення ефективності функціонування даного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як в іноземній, так і у вітчизняній літературі є роботи, присвячені теоретичним і практич-

ним аспектам функціонування ринку нерухомості. Серед дослідників, які присвятили свої праці зазначеній проблемі, – А. Асаул, І. Балабанов, І. Геллер, С. Грибовський, Н. Ордуей, В. Павлов, К. Паливода, А. Сердюк, Г. Стерник, Д. Фрідман, Г. Харрісон, Л. Чубук та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах циклічності ринку житла і постійної мінливості всіх його складових елементів необхідно дослідити сучасний стан і трансформаційні перетворення, що на ньому відбуваються, та визначити детермінанти, які зумовлюють довгострокові тенденції його розвитку

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз стану ринку житла в Україні та чинників, які його формують.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан ринку нерухомості залежить від впливу багатьох різноманітних і різноспрямованих чинників макроекономічного та локального характеру, дія яких потребує детального аналізу. Насамперед особливості зміни попиту і пропозиції в даному ринковому сегменті

необхідно розглядати в сукупності з динамікою основних показників економічного розвитку країни. За даними Державної служби статистики України, у 2018 р. споживча інфляція досягла 9,8% і скоротилася порівняно з попередніми роками (рис. 1) [1].

Валовий внутрішній продукт (ВВП) у III кварталі 2018 р. порівняно з попереднім кварталом (з урахуванням сезонного фактору) збільшився на 0,4%, а порівняно з III кварталом 2017 р. – на 2,8%.

У 2016 р. темпи росту ВВП України становили 2,4%, у 2017 р. – 2,5%, у III кварталі 2018 р. порівняно з попереднім кварталом (з урахуванням сезонного фактору) збільшилися на 0,4%, а за підсумками 2018 р., згідно з прогнозом Міністерства економічного розвитку і торгівлі, очікується на рівні 3%. І хоча негативна тенденція щоквартального падіння ВВП подолана з 2016 р., темпи зростання цього показника залишаються невисокими (рис. 2) [1].

Високий рівень інфляції і досить помірні темпи росту ВВП стримують попит на нерухомість. При цьому необхідно констатувати

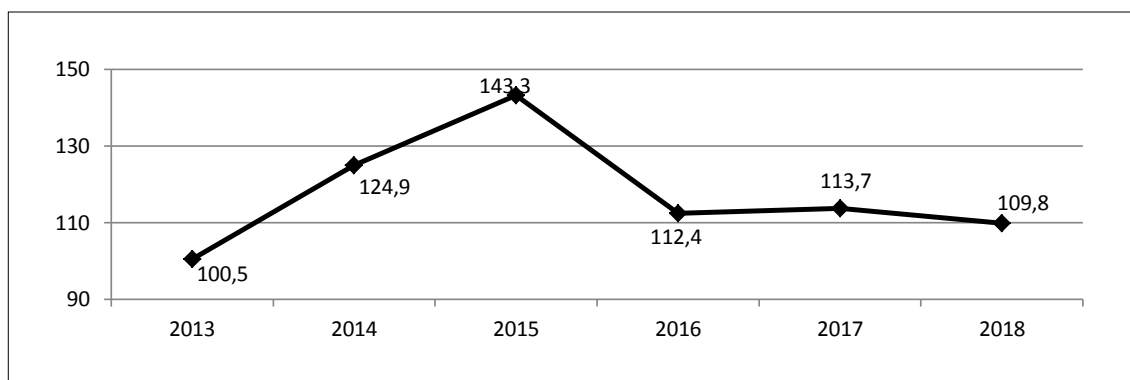


Рис. 1. Індеси споживчих цін за 2013–2018 рр. (у % до попереднього року)

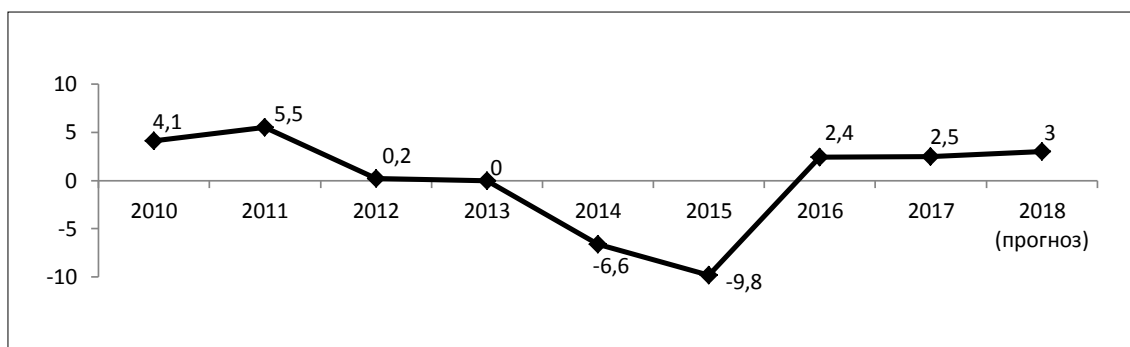


Рис. 2. Зміна реального ВВП (у % до попереднього року)

досить низький рівень забезпеченості громадян житлом. Так, на 1 січня 2018 р. житловий фонд країни становив 984,8 млн. м² загальної площі за чисельності наявного населення 42 386,4 тис. осіб [1]. Таким чином, середній рівень житлової забезпеченості в Україні в розрахунку на одну особу становить 23,23 м². Це в два-три рази менше, ніж в європейських країнах. За дуже високої необхідності у житлі в Україні попит має відкладений характер через те, що переважна більшість громадян, які потребують поліпшення житлових умов, не в змозі придбати його в найближчому майбутньому, тому реальний платоспроможний попит на нерухомість досить обмежений.

Показник купівельної спроможності середньої заробітної плати на первинному ринку житла у січні 2018 р. коливається в межах від 0,35 в Одеській області до 0,73 м² у Хмельницькій. У червні він дещо піднявся і перебуває в діапазоні від 0,38 до 0,84 м², причому мінімальний і максимальний рівні показника спостерігаються в тих же областях (рис. 3).

Різке знецінення національної валюти, високий рівень споживчої інфляції в останні роки і суттєве зростання тарифів на комунальні послуги значною мірою обмежили

можливості накопичення з метою придбання власного житла.

Ці причини зумовлюють попит на нерухомість переважно економ-класу, причому вказана тенденція зростає. Якщо в 2017 р. приблизно 70% транзакцій відбувалося в даному сегменті, то в 2018 р. в ньому зосереджено вже до 80% попиту.

Житлове будівництво активізувалося після дерегуляції галузі в 2013 р., коли відбулася імплементація норм Закону «Про регулювання містобудівної діяльності» від 2011 р. [3]. За оцінками експертів Всесвітнього банку (ВБ), наданими під час складання рейтингу легкості ведення бізнесу (Doing Business 2014), найбільш значний успіх України відбувся у сфері дерегуляції в будівництві: у цьому субрейтингу країна піднялася відразу на 145 позицій – на 41-е місце. Тенденція постійного зростання будівництва житлових будівель протягом 2010–2018 років відстежується на рис. 4, причому останні роки характеризуються найвищими темпами приросту обсягів будівельних робіт.

«За кількістю новозбудованих квартир на 1 000 осіб населення торік Україна випередила ЄС (2,9 порівняно з 2,8). Водночас за рівнем забезпеченості житлом вона все ще поступається Європі (менше 400 квартир

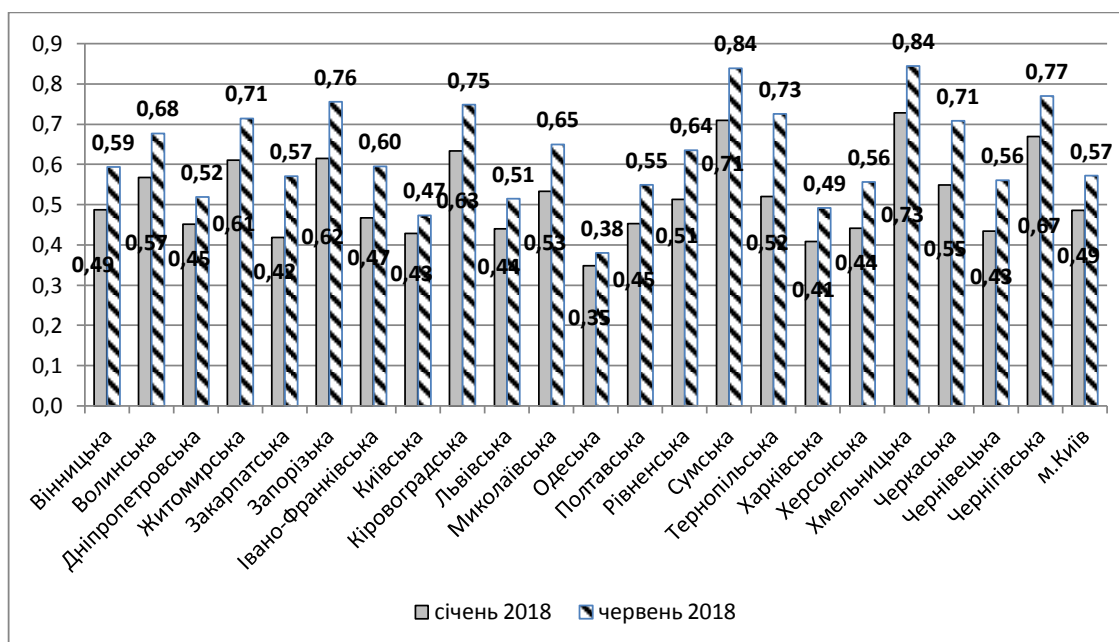


Рис. 3. Показник купівельної спроможності середньої заробітної плати на первинному ринку житла по регіонах України, м²

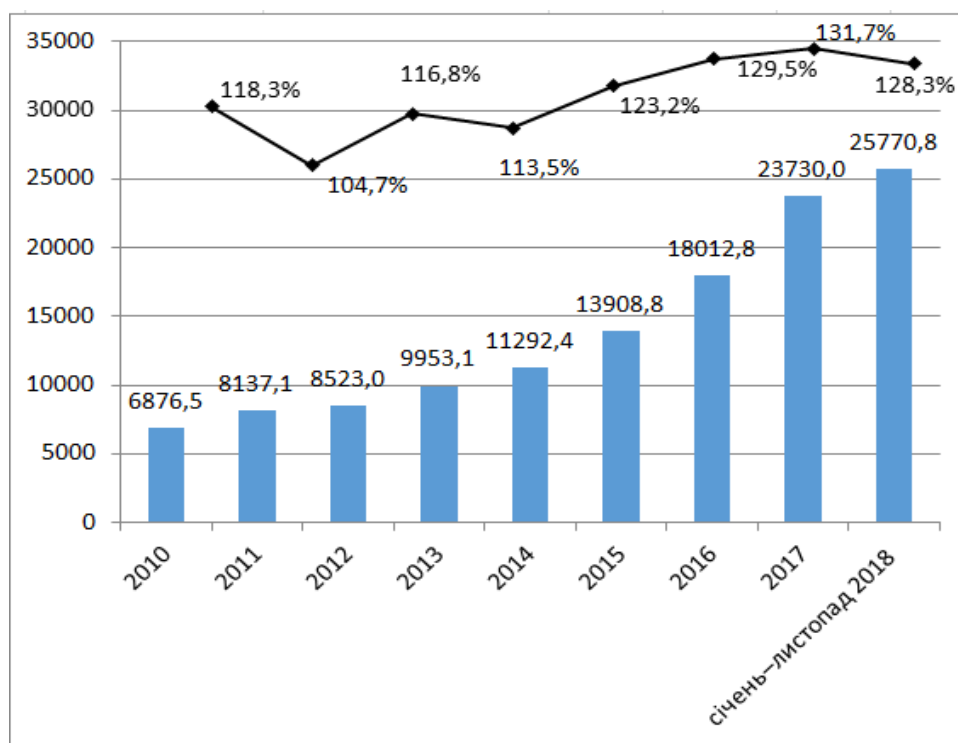


Рис. 4. Обсяги та динаміка будівництва житлових будівель в Україні в 2010–2018 рр., тис. м² / % до відповідного періоду попереднього року

на 1 000 осіб населення порівняно з 486 в Євросоюзі», – зазначено у Звіті про фінансову стабільність НБУ [2].

Економічна криза 2014–2015 рр. не зупинила, а скоріше підтримала цю тенденцію: за зниження довіри до банків частина коштів із банківської системи перемістилася на ринок нерухомості. Значною мірою це відбулося на тлі націоналізації «ПриватБанку», вкладники якого інвестували вилучені депозити у придбання нерухомості.

Також зростання попиту було зумовлене внутрішньою міграцією з тимчасово окупованих територій Донецької та Луганської областей та зростанням популярності покупки квартир як альтернативи валютним депозитам, прибутковість яких значно знизилася. Інвестування в українські цінні папери не набуло широкого поширення через слабкий розвиток фондового ринку, складність отримання достовірної інформації про стан емітенту цінних паперів, низькій рівень фінансової грамотності громадян. За таких умов привабливість інвестицій у будівництво зростає, населення розглядає альтернативні інструменти для вкладення коштів.

Збільшення пропозиції житла супроводжувалося зниженням цін у доларовому еквіваленті, що слугувало додатковим чинником попиту: власники валютних заощаджень могли знайти привабливі цінові пропозиції. Придбання нерухомості для багатьох стає найбільш комфортним і прибутковим варіантом. Також впливають і ризики девальвації національної валюти. Вказані чинники сприяють зростанню популярності новобудов, проте навіть вони не могли забезпечити суттєве зростання попиту на нерухомість.

На рис. 5 наведено щорічні дані за 2015–2018 рр., оприлюднені Міністерством юстиції України, про кількість договорів купівлі-продажу квартир та житлових будинків, що реєструються нотаріально [5]. У них відображено переважно угоди на вторинному ринку, у тому числі з купівлі-продажу приватних будинків, а також частину угод на первинному ринку, за якими, наприклад, укладається попередній договір купівлі-продажу. Інвестування в квартири на первинному ринку переважно відбувається без нотаріальної реєстрації, тому динаміку реального попиту на нерухомість проана-

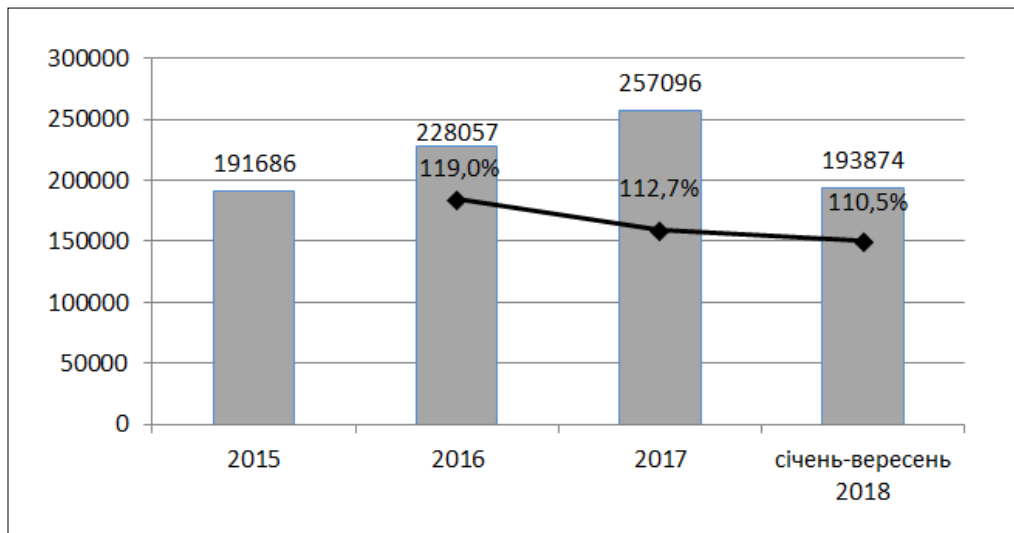


Рис. 5. Обсяги та динаміка договорів купівлі-продажу квартир і житлових будинків, кількість договорів / % до відповідного періоду попереднього року

лізувати досить складно через відсутність повних даних про кількість угод на первинному ринку. Проте спробуємо оцінити зміни цього показника за наявною інформацією.

Як бачимо на рис. 5, кількість угод на ринку нерухомості щорічно зростає, проте якщо оцінити темпи приросту даного показника, бачимо зниження з 19% у 2016 р. до 10,5% за дев'ять місяців 2018 р., що може свідчити про вичерпання потенціалу росту попиту на нерухомість за рахунок указаних вище чинників і необхідності активізувати інші інструменти, які забезпечать стабільний рівень попиту на нерухомість, зокрема іпотечні та лізингові схеми придбання житла.

У звіті Національного банку України про фінансову стабільність зазначено, що зараз обсяги іпотечного кредитування збільшуються, хоча вони поки замалі, щоб суттєво впливати на попит. Але, за оцінками забудовників та посередників, у структурі продажів економ-сегмента збільшуються частки розстрочки та кредитів і зменшується частка стовідсоткової оплати. Потенціал покупців першого житла поки невисокий [2].

Таким чином, структура попиту на житло досить різноманітна. Наприклад, покупцями нерухомості в столиці і крупних туристичних та історико-культурних центрах (Одеса, Львів, Харків, Дніпро) є жителі інших облас-

тей, переселенці, навіть іноземці. Частина житла купується для здачі в оренду, а також із метою вкласти гроші в нерухомість і, таким чином, зберегти їх від інфляції. З'ясування кількості реальних споживачів потребує додаткових досліджень.

Недостатній рівень платоспроможного попиту і зростання пропозиції зумовлюють посилення конкуренції серед забудовників, що призводить до зміни ціни на нерухомість у позитивний для покупців бік. Портали з нерухомості показували різну статистику [6–9], але у цілому спроби аналізу сходилися на тому, що з 2014 по 2017 р. ціни або знизилися на 5–10%, або стабілізувалися. Якщо і спостерігалось зростання цін на нерухомість, то воно спричинялося коливанням курсу гривні, дією сезонних та інших чинників тимчасового характеру. У звіті Нацбанку про фінансову стабільність також було підкреслено, що вперше за чотири роки ціни перестали знижуватися і в середньостроковій перспективі очікується, що вартість якісної житлової нерухомості стабілізується.

Стабілізації цін сприятиме зменшення пропозиції в 2018 р. За дев'ять місяців 2018 р. загальна площа прийнятого в експлуатацію житла в Україні порівняно з відповідним періодом попереднього року зменшилася на 15,6%. Це зумовлено нетипово високою

базою порівняння. За перші три квартали 2017 р. площа новозбудованих квартир зросла на 21,4%, при цьому без урахування площі, прийнятої в експлуатацію відповідно до Порядку прийняття в експлуатацію об'єктів, збудованих без дозволу на виконання будівельних робіт, затвердженого Наказом Мінрегіону від 24.04.2015 № 79, – на 25,7%, оскільки торік діяла знижена ставка пайової участі [1]. Крім того, 10 червня 2017 р. набрав чинності Закон, яким було запроваджено нові класифікацію будівель і процедуру отримання документації для них [10]. Закон спрямований на посилення відповідальності забудовників та боротьбу з незаконними забудовами. Усе це стимулювало забудовників швидше вводити об'єкти в експлуатацію. Через невизначеність регуляторного середовища за січень-вересень 2018 р. кількість виданих дозволів на будівництво багатоквартирних будинків зменшилася на 85% у річному вимірі. Тож можна очікувати подальшого уповільнення темпів приросту обсягів житлового будівництва.

За сучасного стану ринку нерухомості такі зміни слід уважати позитивними, оскільки різке збільшення пропозиції є не вигідним забудовникам, які втрачають у прибутковості через посилення конкуренції. Рівень вакантності на ринку житлової нерухомості зараз досить високий: «зайве» житло у новобудовах столиці оцінюється приблизно в 20 тис. квартир, на вторинному

ринку – понад 40 тис. Це на третину більше, ніж роком раніше.

Станом на 1 жовтня 2018 р. Мінрегіонбуд установив оціночну середню собівартість 1 м² житла на рівні 11 849 грн. (+10,2% до відповідного періоду попереднього року) [10]. У 2018 р. збільшення собівартості спричинило злам цінового тренда (рис. 6) [9].

Підвищення собівартості будівництва житла та вимог до його якості із запровадженням із 1 вересня 2018 р. нових державних будівельних норм (ДБН) [12] зумовлює зниження рентабельності забудовників. Новими ДБН вводяться обмеження щодо поверховості житлових будинків (у невеликих населених пунктах – не вище чотирьох поверхів), місцях забудови (так звані «червоні лінії», на яких будувати не можна), щільності (потрібно залишати прибудинкову територію до 50–70% від розміру земельної ділянки) та ін.

У 2018 р. ціни на будівельно-монтажні роботи зросли на 20%, подорожчали матеріали, зріс фонд заробітної плати [1]. При цьому, за даними агенції нерухомості, забудовники збільшили ціни лише на 10–15% через загрозу обвалу продажів.

У реальності фактична ціна продажу новобудов не зросла навіть на ці 10–15%. Для стимулювання попиту будівельні компанії проводять акції і розпродажі, а в інтервалах між ними пропонують «індивідуальні» знижки практично кожному покупцеві.

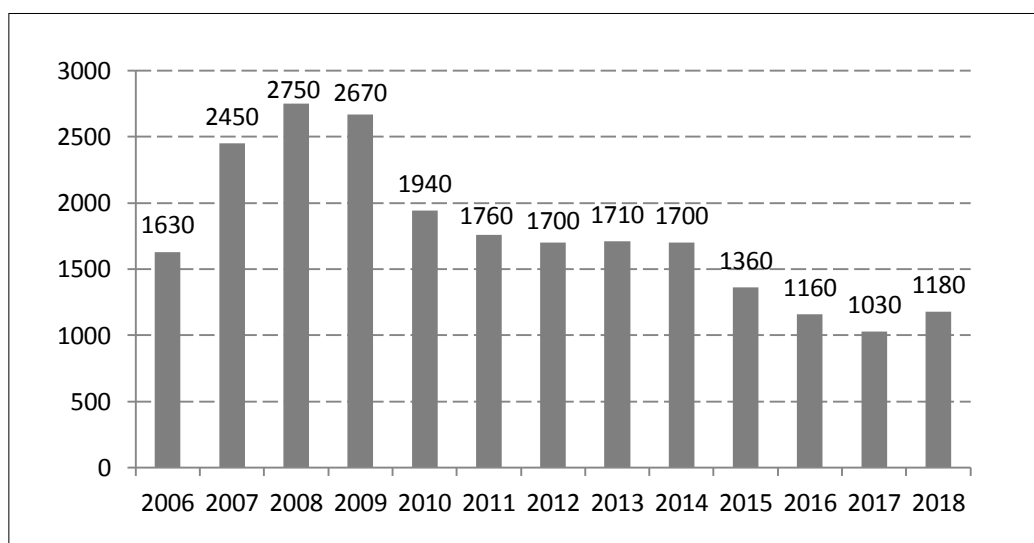


Рис. 6. Середня ціна 1 м² житла в Києві, дол. США

Так, якщо хоча середня вартість квадратного метра в новобудовах у центрі Києва стартує з 16–18 тис. грн., а в передмісті – з 13–14 тис. грн., фактична ціна угоди становить від 12–13 тис. грн., а деякі забудовники вдаються до демпінгових цін від 10 тис. грн./м². Індекси цін на житло, за даними Державної служби статистики України, наведено в табл. 1 [1].

Знижуючи ціни у процесі конкуренції за покупця, забудовники в економ-сегменті дійшли до межі, за якою нове будівництво стає збитковим. У таких умовах будівельні підприємства намагаються знизити витрати, економлять на матеріалах, проектних роботах, інженерних комунікаціях і облаштуванні прибудинкових територій, інфраструктурному забезпеченні новозбудованого об'єкту, що призводить до погіршення якості житла даного сегмента.

На Інтернет-форумах новоселів відстежується значна кількість скарг із приводу недобросовісності забудовників. Наприклад, у передмісті Києва багато будинків із проблемними водопроводами: насоси качають воду до 4–5-го поверхів, а вище вона просто не доходить. Те ж саме з каналізацією: замість того щоб підключатися до централізованої системи, забудовники обладнують «асептичні ями», а проблеми з регулярним викачуванням і оплатою за це вирішують уже самі мешканці.

І хоча зараз кілька профільних інформаційних ресурсів здійснюють моніторинг первинного ринку житла, періодично публікують дані про об'єкти, ведуть фотофіксацію будівництва, але ці сайти позначають проекти з уже виявленими проблемами, з дуже високим рівнем ризику. Немає універсального рецепта, що гарантує перевірку забудовника на «благонадійність». Ризики під час інвестування в новобудови в Укра-

їні залишаються дуже високими на відміну від розвинених ринків нерухомості. Існує багато забудов, які за всіма ознаками явно «сірі», але в реєстрі сумнівних об'єктів вони відсутні.

Подальше зменшення прибутковості створює ризики для проблемних підприємств із недостатнім запасом власних коштів і значними борговими зобов'язаннями. Зараз в Україні почав формуватися цілий ринок перепродажу недобудованих об'єктів, деякі житлові комплекси в столиці і великих містах уже по кілька разів поміняли власників. У майбутньому можна очікувати збільшення обсягів незавершеного будівництва, кількості заморожених об'єктів і довгобудів, а також погіршення фінансового стану банків, які активно кредитують і забудовників, і покупців житла.

Проте, враховуючи конкуренцію і вимогливість покупців, економити на якості вдається до певної межі. За умов перевищення пропозиції над попитом і купівельної активності, великого значення набувають не кількісні, а якісні показники, такі як нестандартні архітектурні рішення, видові квартири з великими площами скління, з ремонтом і вбудованими меблями, автономним опаленням, лічильниками енергоресурсів. Також значну роль відіграють локація будівлі, її енергоефективність, облаштованість об'єктами соціальної інфраструктури.

Таким чином, на сучасному ринку нерухомості відстежується дві протилежні тенденції: орієнтація покупців на економ-сегмент житла спричиняє масову забудову порівняно дешевими об'єктами неналежної якості, а високий рівень конкуренції серед забудовників зумовлює прагнення наділити готову будівельну продукцію диференційованими властивостями, які будуть відрізняти даний об'єкт від пропозицій конкурентів.

Таблиця 1

Індекси цін на житло в 2016–2018 рр. (% до попереднього кварталу)

Роки	Первинний ринок житла				Вторинний ринок житла			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
2016	101	96,9	100	104,3	104,2	95,4	104,9	99,2
2017	101,1	100,6	100,3	102,3	102,6	100,4	100,6	102,5
2018	102	100,9	100,4		100,7	98,9	102,8	

Висновки і пропозиції. Сучасний стан ринку нерухомості характеризується обмеженим попитом і високою конкуренцією. Для його подальшого позитивного розвитку необхідними умовами є:

– розвиток іпотечного кредитування, впорядкування правовідносин на первинному ринку житла на законодавчому рівні з метою сприяння доступності житла, збільшенню кількості угод і зростанню забезпеченості населення власними оселями;

– запобігання спонтанній забудові й забезпечення виконання чітко регламентованих правил формування мікрорайонів міста з комплексом необхідних інфраструктурних об'єктів, перехід від хаотичної забудови до комплексної і продуманої;

– поліпшення статистики ринку, надання неупередженої повної інформації, яка дасть змогу забудовникам, покупцям, банкам приймати більш виважені рішення і суттєво знизити рівень ризикованості операцій із нерухомістю.

Література:

1. Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/express/expres_u_2018.html (дата звернення: 11.12.2018).
2. Національний банк України. Звіт про фінансову стабільність. Грудень 2018 р. URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83816603> (дата звернення: 05.01.2019).
3. Про регулювання містобудівної діяльності : Закон України, редакція від 01.01.2019 № 3038-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3038-17> (дата звернення: 05.01.2019).
4. Міністерство юстиції України. Звіт про роботу державних та приватних нотаріусів. URL : <https://minjust.gov.ua/m/zvit-pro-robotu-derjavnih-ta-privatnih-notariusiv>.
5. Інформаційно-аналітичний сайт BUILDPORTAL. URL : <http://budport.com.ua/news/7904-vtorichka-obescenilas-naimenshee-padenie-cen-zafiksirovano-vo-lvove>.
6. Сайт DOM RIA. URL : <https://dom.ria.com>.
7. Сайт консалтингової компанії SV Development. URL : <http://www.svdevelopment.com>.
8. ЛУН. URL : <https://novostroyki.lun.ua/uk>.

9. Нерухомість. URL : <https://neruhomo.in.ua>.
10. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення містобудівної діяльності : Закон України, редакція від 04.10.2018 № 1817-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1817-19> (дата звернення: 26.10.2018).
11. Про показники опосередкованої вартості спорудження житла за регіонами України : Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 1 березня 2018 р. № 46. URL : <http://document.ua/pro-pokazniki-oposeredkovanoyi-vartosti-sporudzhennja-zhitla-doc338323.html>.
12. ДБН Б.2.2-12:2018. Планування та забудова територій. Інформаційний бюлетень Мінрегіону України № 52018. Київ : Мінрегіон України, 2018. 179 с.
13. Doing Business 2014 Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. URL : <http://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2014>.

Анотація. В статті досліджено стан і тенденції розвитку ринку нерухомості в Україні. Рассчитан показатель покупательной способности средней заработной платы на первичном рынке жилья по областям Украины, проанализирована его динамика. Исследованы спрос и предложение на рынке недвижимости и факторы влияния на их уровень. Определена структура спроса на жилье, рассмотрены основные цели приобретения жилой недвижимости. Проанализирована динамика спроса по показателям количества сделок купли-продажи квартир и жилых домов. Оценены факторы, формирующие предложение первичного жилья и влияние ее динамики на цену недвижимости. Определены проблемы застройщиков и покупателей на рынке недвижимости. Обоснованы условия для дальнейшего развития рынка недвижимости: увеличение объемов ипотечного кредитования, обеспечение комплексной застройки, повышение информированности всех участников рынка для снижения риска инвестиций в недвижимость.

Ключевые слова: рынок недвижимости, жилищное строительство, инвестирование в жилье, ипотечное кредитование, спрос и предложение недвижимости, цена на жилую недвижимость.

Summary. The article examines the state and development trends of the real estate market in Ukraine. The average level of housing per capita in Ukraine in 2018 was calculated – 23.23 m², which is 2-3 times less than in European countries. The indicator of the purchasing power of the average wage in the primary housing market in the regions of Ukraine is determined, its dynamics is analyzed. It is revealed that effective demand in Ukraine is limited by the income of the population. Although the need for housing is very high, demand is deferred. The structure of demand for housing has been determined, the main goals for the acquisition of residential real estate have been considered. Housing is acquired as an investment tool to save money from inflation and for their own residence. After 2014, the growth in demand was caused by internal migration from the regions of the temporarily occupied territories of the Donetsk and Lugansk regions. At the same time, a significant increase in demand is hampered by low mortgage lending. Analyzed the dynamics of demand in terms of the number of transactions of purchase and sale of apartments and houses. The factors shaping the supply of primary housing and the impact of its dynamics on the price of real estate are evaluated. In the face of rising construction costs and high competition, developers tend to save on materials, design work, and infrastructure support for the building. A further decrease in profitability creates risks for enterprises with insufficient stock of own funds and large debt obligations. In the future, this will cause an increase in the volume of unfinished construction and the number of “frozen” objects. It was determined that there are two opposite trends in the modern real estate market: buyers' orientation towards the economy segment of housing leads to mass development of relatively low quality, and the high level of competition among construction companies forces them to endow products with differentiated properties that will distinguish this object from competitors' offers. The conditions for the further positive development of the real estate market are substantiated: the further development of mortgage lending, the regulation of construction in order to ensure comprehensive development, improved awareness of all market participants to reduce the risk of real estate investments.

Keywords: real estate market, housing construction, investment in housing, mortgage lending, the demand and supply of real estate, the price of residential real estate.

Лисевич С.Г.

*к.е.н., доцент кафедри економіки,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Lysevich Sergey

*Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky*

Рубан Ю.О.

*студентка,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Ruban Julia

*Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky*

Бойко В.О.

*студентка,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Boyko Vladislava

*Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky*

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ КРИВОГО РОГУ ТА ШЛЯХИ ЇЇ РОЗВИТКУ

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF KRIVOY ROG BUSINESS AND THE WAYS OF ITS DEVELOPMENT

Анотація. У статті розглянуто стан соціальної відповідальності бізнесу в місті Кривий Ріг. Більшість заходів із соціальної відповідальності реалізують підприємства гірничо-металургійного комплексу. У цьому процесі недостатню участь приймають підприємства малого і середнього бізнесу. Виявлено основні причини такої ситуації: нестача фінансових ресурсів, високий рівень тіньової економіки, корупція та ін. Для більш широкого впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу в практику підприємств Кривого Рогу запропоновано: розробити стратегію розвитку корпоративної соціальної відповідальності в місті Кривий Ріг; створити єдиний центр з управління соціальною відповідальністю; широко висвітлювати результати розвитку соціальної відповідальності бізнесу, підводити підсумки, виявляти переможців; проводити навчання керівників підприємств

щодо впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу.

Ключові слова: соціальна відповідальність, бізнес, зарубіжний досвід, малі підприємства, державно-приватне партнерство.

Постановка проблеми. У світовій практиці діяльності підприємств широко використовуються принципи корпоративної соціальної відповідальності, запропоновані ООН. Однак в Україні соціальна відповідальність не набула масового поширення. Аналогічна ситуація і в Кривому Розі. Кривий Ріг – один із промислових центрів України, тому дослідження соціальної відповідальності бізнесу міста є важливим та актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Корпоративну соціальну відповідальність

бізнесу (КСВ) досліджують багато вчених та практиків. В. Дудка аналізує напрями діяльності провідних світових лідерів у КСВ. Так, данський виробник іграшок LEGO стратегію КСВ зосередив на таких основних напрямках:

- усебічний розвиток дітей та благодійні програми;
- раціональне використання природних ресурсів;
- підвищення енергоефективності виробничих потужностей;
- турбота про співробітників.

Компанія Microsoft приділяє значну увагу використанню енергії з альтернативних джерел: сонячної, вітрової, гідроенергії. Крім того, вкладаються значні кошти в поширення «цифрової» грамотності та технологічної обізнаності населення по всьому світі.

Корпорація Google проводить свою діяльність у напрямі раціонального використання ресурсів, зниження викидів вуглецю, споживання відновлюваної енергії. Компанія надає також підтримку вченим, які працюють над вирішенням глобальних екологічних та соціальних проблем.

Компанія Disney проводить роботу в КСВ за такими напрямками:

- зменшення викидів парникових газів;
- скорочення обсягів відходів та переробка сміття;
- збереження води;
- реклама здорового способу життя;
- виховання молоді.

Активну діяльність у КСВ проводить баварський автоконцерн BMW. Ця компанія приділяє багато уваги захисту навколишнього середовища, підвищенню кваліфікації своїх співробітників, розвитку суспільства у цілому [2, с. 28–29].

Н.А. Сокол зазначає, що в Україні рівень впровадження принципів КСВ поки що недостатній. Лідерами серед українських підприємств є представники гірничо-металургійної галузі, енергетики та агропромислового комплексу. Автор зазначає, що ключовими напрямками українського бізнесу в КСВ є: розвиток персоналу шляхом підвищення його кваліфікації, поліпшення умов праці, вирішення питань з охорони здоров'я [9, с. 131–132].

На думку С.В. Іванова, корпоративна соціальна відповідальність реалізується на підставі виявлення потреб суспільства, тобто на підставі проведення досліджень соціального маркетингу. Реалізація принципів КСВ дасть змогу підприємству сформувати більш стійке середовище для своєї діяльності. Автор зазначає, що бізнесу в Україні необхідно враховувати інтереси і потреби зацікавлених сторін, а не тільки свої [3, с. 174–175].

Н.С. Орлова відзначає, що число підприємств, які впровадили КСВ у свою діяльність, в Україні незначне. До проблем, які стримують розвиток КСВ, автор відносить: фінансово-економічну і політичну кризу, відсутність інформації про соціальні програми в регіонах, недосконалість законодавства та виконавської підтримки. Малий і середній бізнес не зацікавлений у впровадженні принципів КСВ через дефіцит грошових коштів, відсутність підтримки з боку держави, високих податків, нестабільності законодавства, корупції. Для широкого впровадження КСВ в практику українських підприємств у роботі пропонуються такі заходи: формування національної стратегії розвитку КСВ; формування законодавства, стимулюючого впровадження соціальної відповідальності та ін. [6, с. 42–43].

О.М. Полякова досліджує роль і місце малого бізнесу в соціальній відповідальності. Вона вважає, що сьогодні великий бізнес більше займається КСВ, аніж малий бізнес. При цьому автор виділяє конкурентні переваги малого бізнесу: робота безпосередньо зі споживачами послуг і продукції; швидке реагування на зміни ситуації на ринку; мінімальне число посередників між малим підприємством і споживачем. Водночас у роботі наведено проблеми, що заважають малому бізнесу інтегруватися в систему КСВ:

- відсутність у керівників малого бізнесу вірного поняття сутності соціальної відповідальності та шляхів її впровадження;
- наявність значної частки тіньової економіки;
- використання персоналу без офіційного оформлення [8, с. 36–37].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У наведених роботах науковців не досліджуються проблеми та шляхи розвитку корпоративної соціальної відповідальності конкретного промислового центру, що й є метою даної роботи.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження корпоративної соціальної відповідальності бізнесу міста Кривий Ріг та визначення шляхів її поширення.

Виклад основного матеріалу. Концепція сталого розвитку проголошена ООН провідним напрямом людства в XXI ст. Сталий розвиток включає економічний, соціальний і екологічний складники. Сутність сталого розвитку полягає у тому, щоб суспільство, задовольняючи потреби нинішнього покоління, не створювало проблем для задоволення своїх потреб майбутнім поколінням.

З огляду на ту обставину, що провідну роль в економіці відіграють підприємства, ООН прийняла Генеральний договір, спрямований на поширення соціальної відповідальності бізнесу. В основі договору лежать 10 універсальних принципів, які включають чотири сфери: права людини, трудові відносини, протидія корупції та навколишнє середовище. До цього договору може приєднатися будь-яка компанія світу, що підтримує принципи соціальної відповідальності. У розвинених країнах світу принципи соціальної відповідальності набули масового поширення. Компанії, що підтримують принципи соціальної відповідальності, досягають успішних фінансових результатів, бо їхня репутація безпосередньо залежить від громадської думки, яка позначається на обсягах реалізації продукції.

Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу розглядається як стратегічна поведінка підприємства, спрямована на забезпечення і підтримання сталого розвитку компанії, держави й суспільства в економічній, природоохоронній та соціальних сферах [4, с. 82].

М.В. Васильєва соціальну відповідальність бізнесу визначає не як зобов'язання бізнесу, а саме як відповідальність компанії за вплив своєї діяльності на суспільство, навколишнє середовище, перед усіма

людьми й організаціями, з якими вона стикається в процесі діяльності [1, с. 129]. На її думку, застосування принципів соціальної відповідальності приносить такі переваги для підприємства:

- підвищення репутації;
- побудова відносин із зацікавленими сторонами: споживачами, органами місцевого самоврядування, державними органами та ін.;
- знання потреб зацікавлених сторін, що викликає необхідність у впровадженні інновацій;
- створення сприятливих умов для роботи, що сприяє залученню кваліфікованого персоналу і формуванню стабільного колективу;
- використання принципів КСВ дає змогу швидко вийти на міжнародний ринок.

При цьому автор називає й проблемні моменти, пов'язані з упровадженням КСВ:

- гроші, що виділяються на КСВ, – це додаткові витрати, які зменшують прибуток і переносяться на ціни для споживачів;
- невміння менеджерів переважно вирішувати соціальні проблеми суспільства [1, с. 129–131].

У Кривому Розі провідними суб'єктами в системі КСВ є підприємства групи «Метінвест», ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», ПрАТ «ХайдельбергЦемент Україна» та ін.

На підприємствах групи «Метінвест» реалізація принципів КСВ спрямована на те, щоб:

- діяти системно (концепція сталого розвитку, інтегрована в стратегію);
- діяти ефективно (постійне вдосконалення всіх процесів й ефективне використання ресурсів);
- поважати інтереси партнерів, клієнтів і суспільства у цілому (це означає будувати відносини з усіма на основі принципів порядності, чесності, взаємної довіри і відкритості);
- забезпечувати гідні та безпечні умови праці (створювати всі умови для ефективної праці персоналу, гідного рівня заробітної плати та соціальних пільг);
- поважати права і свободи людини;
- підвищувати якість життя в регіонах присутності і в Україні у цілому;

– прагнути до попередження і зниження впливу на навколишнє середовище [7].

Найбільш відомі проекти, що реалізуються в Кривому Розі підприємствами групи «Метінвест», такі:

– програма розвитку прибудинкових територій «Сто дворів». У рамках цієї програми на конкурсній основі відбираються і реалізуються найкращі проекти з облаштування прибудинкових територій ініціативних жителів і органів самоорганізації населення (ОСББ, ЖБК та ін.). Переможці конкурсу отримують фінансову допомогу на благоустрій;

– «місто нашими руками». Під час реалізації програми розглядаються ініціативи щодо поліпшення бізнес-середовища та створення робочих місць, розвитку творчості, духовності та патріотизму, проведення волонтерських акцій, популяризація здорового способу життя. Найкращі проекти отримують необхідне фінансування;

– програма соціального партнерства. Завдяки реалізації цієї програми виконано масштабні реконструкції в різних районах міста, впорядковано парки і сквери, центральні і внутрішньоквартальні дороги, оновлено системи зовнішнього освітлення.

Стратегія корпоративної відповідальності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» сфокусована на чотирьох аспектах:

- інвестиції в працівників;
- виробництво безпечної екологічної сталі;
- розвиток місцевих громад;
- корпоративне управління [11].

Найбільш відомими соціальними проектами цього підприємства у місті є:

– благоустрій і ремонт центральних і міжквартальних доріг, а також мереж зовнішнього освітлення;

– розбивка Скверу металургів у районі Палацу молоді та студентів Кривого Рогу (у тому числі висаджування 80-ти дерев, установка спортивного майданчику для скейтерів і ролерів, обладнання у сквері зони Wi-Fi);

– капітальний ремонт міських тролейбусів;

– створення благодійного фонду для підтримки сімей працівників підприємства, які загинули під час військової служби або

були поранені в ході бойових дій на сході України.

Активну діяльність у сфері КСВ проводить компанія «ХайдельбергЦемент Україна».

Прикладами такої роботи є:

– допомога комунальним закладам: дитячим садкам, школам, лікарням;

– встановлення дитячих майданчиків;

– допомога благодійному фонду Kiddo для лікування важкохворих дітей;

– допомога військовим частинам, місцевим органам влади, місцевим громадам шляхом надання необхідних будівельних матеріалів та ін. [10].

Як свідчить практика, у Кривому Розі принципи корпоративної соціальної відповідальності впроваджують передусім підприємства, що реалізують свою продукцію на зарубіжних ринках, де КСВ уже зайняло міцні позиції в середовищі бізнесу. Як свідчать результати міжнародних досліджень, вплив КСВ на репутацію компанії становить до 41,2% [5]. Отже, соціальна відповідальність за кордоном приносить користь як самому підприємству, так і суспільству.

Наведений аналіз показує, що в Кривому Розі соціальною відповідальністю переважно займаються провідні підприємства. Головні напрями їхньої діяльності включають: благодійну діяльність, захист навколишнього середовища, роботу з громадськістю та державними органами, турботу про працюючий персонал. Ці напрями КСВ у цілому збігаються з напрямками діяльності КСВ провідних підприємств світу. Однак при цьому слід зазначити, що за кордоном КСВ набула масового характеру, там вона дає змогу бізнесу зайняти стійке положення на ринку.

У Кривому Розі КСВ не має масового явища, вона не набула поширення у малому і середньому бізнесу. Це пов'язано з недостатнім рівнем його розвитку, рівнем фінансового забезпечення, з недостатньою взаємодією органів державної влади з бізнесом, відсутністю єдиного координуючого центру з КСВ, низьким рівнем інформації про успіхи і досягнення у сфері КСВ.

З огляду на це, головним напрямом розвитку КСВ у Кривому Розі повинно бути застосування принципів соціальної відповідальності малим і середнім бізнесом. Для цього необхідно:

- створити єдиний координуючий орган розвитку КСВ у місті Кривий Ріг;
- постійно висвітлювати в пресі результати КСВ, підводити підсумки, визначати переможців і заохочувати за досягнуті успіхи;
- проводити навчання керівників компанії методам упровадження принципів КСВ у практичну діяльність;
- державним органам розробити стратегію розвитку КСВ у місті;
- розвивати конкуренцію між підприємствами, що буде стимулювати поширення соціальної відповідальності бізнесу.

Для реалізації принципів КСВ слід ширше залучати малий і середній бізнес до реалізації проектів у системі державно-приватного партнерства, серед яких:

- збір, очищення та розподілення води;
- охорона здоров'я;
- туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт;
- надання соціальних послуг, управління соціальною установою, закладом;
- виробництво та впровадження енергозберігаючих технологій, будівництво та капітальний ремонт житлових будинків;
- надання освітніх послуг та послуг у сфері охорони здоров'я;
- управління пам'ятками архітектури та культурної спадщини;
- встановлення модульних будинків та будівництво тимчасового житла для внутрішньо переміщених осіб.

Такий підхід до поширення принципів соціальної відповідальності серед підприємств Кривого Рогу дасть змогу виявити недоліки у цьому процесі і намітити шляхи їх усунення.

Висновки і пропозиції. Як показали результати досліджень, принципи корпоративної соціальної відповідальності знаходять широке використання у світі. Однак в Україні КСВ бізнесу не набула масового явища. Така ситуація характерна і для Кри-

вого Рогу. Більшість заходів із соціальної відповідальності реалізують підприємства гірничо-металургійного комплексу. У цьому процесі недостатню участь беруть підприємства малого і середнього бізнесу. Для більш широкого впровадження принципів КСВ у практику діяльності підприємств Кривого Рогу необхідно поширювати соціальну відповідальність серед малого та середнього бізнесу, що позитивно відіб'ється на соціально-економічному розвитку міста. Провідну роль у цьому процесі повинні відіграти державні органи.

Література:

1. Васильева М.В. Корпоративная социальная ответственность бизнеса как фактор устойчивого развития современного общества. *Приоритетные научные направления: от теории к практике*. 2015. № 18. С. 128–133.
2. Дудка В. Відповідальність перед майбутнім. *Бізнес, жовтень*. 2018. С. 28–29.
3. Иванов С.В. Корпоративно-социальная ответственность і соціально-етичний маркетинг: проблема взаємодії в сфері бізнесу. *Економічний простір*. 2018. № 133. С. 166–182.
4. Мельник Ю.Н. Социальная ответственность бизнеса как фактор повышения конкурентоспособности предприятий. *Актуальные проблемы экономики и управления*. 2014. № 3(3). С. 80–84.
5. Мироненко В. Дорожить репутацией. *Бізнес*. 2016. № 43(1238). С. 6–7.
6. Орлова Н.С., Мохова Ю.Л., Андрійчук Є.О. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу: проблеми та шляхи розвитку. *Менеджер*. 2018. № 2. С. 37–44.
7. Политика Группы СКМ в области устойчивого развития. URL : <http://dc34spblob.blob.core.windows.net/doc/2015/10/5/7efb3b80-1b1b-4456-a4cf-088341efa521/Politika-v-oblasti-UR-Gruppy-SKM-rus.pdf> (дата звернення: 12.01.2019).
8. Полякова О.М., Хорошаєва Є.В. Соціальна відповідальність малого бізнесу як його конкурентна перевага. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 60. С. 33–39.
9. Сокол Н.А. Соціальна відповідальність бізнесу: особливості реалізації в Україні та світі. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2018. № 3. С. 129–136.
10. Стійкий розвиток Групи компаній HeidelbergCement. URL : <https://www.heidelbergcement.ua/uk/sustainable-development> (дата звернення: 12.01.2019).
11. Стратегия корпоративной ответственности ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог». URL : <https://ukraine.arcelormittal.com/index.php?id=248> (дата звернення: 12.01.2019).

Аннотация. В статье рассмотрено состояние социальной ответственности бизнеса в городе Кривой Рог. Большинство мероприятий по социальной ответственности реализуют предприятия горно-металлургического комплекса. В этом процесс недостаточное участие проявляют предприятия малого и среднего бизнеса. Были выявлены основные причины такой ситуации: недостаток финансовых ресурсов, высокий уровень теневой экономики, коррупция и др. Для более широкого внедрения принципов КСО в практику деятельности

предприятий Кривого Рога предложено: разработать стратегию развития корпоративной социальной ответственности в городе Кривой Рог; создать единый центр по управлению социальной ответственностью; широко освещать результаты развития КСО, подводить итоги, выявлять победителей; проводить обучение руководителей предприятий по внедрению принципов КСО.

Ключевые слова: социальная ответственность, бизнес, зарубежный опыт, малые предприятия, государственно-частное партнерство.

Summary. The research results show that the principles of corporate social responsibility are widely used in the world. Based on the analysis of world leaders in corporate social responsibility, it was found that promising areas of business social responsibility today are: rational use of natural resources, care for employees, youth education, charitable programs, energy efficiency of production, reduction of harmful emissions, water conservation, advertising a healthy lifestyle. of life. This is due to the fact that the main direction of civilization evolvement in the XXI century is sustainable development, including economic, social and environmental ones. At the same time, meeting needs of present generations should not create problems for satisfying needs of future generations. The research findings show that those enterprises which implement the principles of corporate social responsibility (CSR) increase their competitiveness and reputation producing a positive effect on their financial performance. In Ukraine, the principles of social responsibility of business have not gained widespread use. This situation is typical for Krivoy Rog. Most of the social responsibility activities are implemented by the enterprises of the mining and metallurgical industry. In this process, insufficient participation is manifested by small and medium-sized businesses. The main reasons for this situation were identified: lack of financial resources, high level of shadow economy, corruption, etc. For a wider introduction of CSR principles into the practice of Krivoy Rog enterprises, it was suggested: to develop a strategy for developing corporate social responsibility in Krivoy Rog; create a single center for social responsibility management; highlight the results of CSR development, summarize, identify winners; conduct training for business leaders on the implementation of CSR principles. This approach will extend the principles of social responsibility among small and medium businesses, which will have a positive impact on the socio-economic development of the city. The key role in this process should be played by state authorities.

Keywords: social responsibility, business, foreign practice, small businesses, state and private partnership.

*Свида І.В.**к.е.н., докторант,**Таврійський національний університет**імені В.І. Вернадського**Svyda Ivanna**Taurian National University named after V.I. Vernadsky*

МІСЦЕ ПРОЦЕСІВ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

THE PLACE OF ENVIRONMENTAL PROCESSES IN THE SYSTEM STRATEGIC MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

Анотація. Охорона й раціональне використання природних ресурсів є одним зі стратегічних завдань України та її регіонів у контексті досягнення стійкого розвитку. Проте зі зростанням потреб населення зменшуються можливості доквілля щодо задоволення цих потреб, тому набуває актуальності питання відтворення ресурсів. Разом із тим відтворення потребують не тільки природні, а й економічні та трудові ресурси регіону. Процес екологізації сприятиме становленню стійкого розвитку регіону, оскільки дасть змогу ефективно управляти соціо-еколого-економічною системою регіону в інтересах сучасних і прийдешніх поколінь. Утім, використання окремо взятих аспектів екологізації явно недостатньо для очікуваних високих результатів. Тільки системний і комплексний підхід до забезпечення процесів екологізації регіону дасть змогу досягти стійкого розвитку.

Ключові слова: екологізація, відтворення ресурсів, стійкий розвиток, регіон, напрями стратегічного управління.

Постановка проблеми. Сучасна глобальна екологічна криза пов'язана з деградацією біосфери, фізичним скороченням обсягів природних запасів та зростанням екологічних і техногенних загроз. У багатьох регіонах деградація доквілля вже стала причиною масштабних природних катаклізмів та деструктивних змін, що викликали погіршення умов життя і здоров'я громадян.

Чинник екологізації набуває все більшого значення під час вирішення соціо-еколого-економічних проблем регіону, тому існує об'єктивна необхідність у дослідженні теоретичних і практичних аспектів забезпечення процесів екологізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вченими недостатньо приділено уваги питанню встановлення зв'язку між екологізацією та досягненням стійкого розвитку, відповідно, недооціненою залишається роль екологізації для переходу на засади стійкого розвитку регіону. В авторських визначеннях категорії стійкого розвитку такі вчені, як В.І. Данилов-Данільян, Н.А. Супрун, П.М. Яровий та деякі інші, акцентують на необхідності відтворення природно-ресурсного комплексу територій. На нашу думку, відтворення ресурсів має супроводжуватися і раціональним їх використанням, причому не тільки через обмеження (встановлення пропорцій) на ресурсокористування, а й доповнення інноваційними технологіями екологічного напрямку (енерго- та ресурсомісткими), тоді таке використання ресурсів буде ефективним і сприятиме матеріальному добробуту й високому рівню життя населення регіону. Крім того, відтворення потребують і соціально-економічні ресурси територій.

Ф.В. Горбонос та Н.Ф. Павленчик наполягають на тому, що має забезпечуватися розширене відтворення ресурсів, тобто безпе-

первне виробництво матеріальних благ має збільшуватися в розмірах. Проте науковцями не враховано, що зростання кількості спожитих ресурсів збільшить і кількість утворених відходів, а проблема накопичення відходів за ступенем гостроти не поступається проблемі скорочення природних запасів. Таким чином, констатуємо відсутність системного і комплексного підходу до забезпечення процесів екологізації регіону як передумови досягнення стійкого розвитку. Усе зазначене зумовлює актуальність теми дослідження та вказує на необхідність виокремлення та обґрунтування стратегічних напрямів екологізації з урахуванням узагальненої екологічної ситуації в регіонах України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вченими недостатньо досліджене питання досягнення стійкого розвитку через екологізацію, тому завдання екологізації не інтегроване в стратегію управління стійким розвитком регіону.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження теоретичних аспектів екологізації та визначення її місця в системі стратегічного управління стійким розвитком регіону; формування стратегічних напрямів екологізації для виваженого соціально-економічного розвитку регіону, збереження й раціонального використання ресурсів у співвідношенні з прогресивними змінами.

Виклад основного матеріалу. 17.10.2007 Кабінетом Міністрів України ухвалено Концепцію національної екологічної політики України на період до 2020 р. Мета концепції – стабілізація і поліпшення екологічного стану територій шляхом інтеграції соціально-економічного розвитку для забезпечення переходу до стійкого розвитку та впровадження еколого-збалансованої системи природокористування [5]. Концепція екологічної політики України спрямована на екологізацію економіки, поліпшення екологічної ситуації територій та підвищення їхньої екологічної безпеки, раціональне використання і відтворення ресурсів, включення екологічного складника в галузеві та інші стратегії розвитку

регіону, зниження екологічних ризиків для здоров'я людини, застосування системи екологічного маркування продукції, підвищення якості довкілля (питної води, повітря) й запобігання змінам клімату, забезпечення контролю над скидом і викидом забруднюючих речовин та розміщенням відходів, недопущення втрат біорізноманіття, екологічно збалансоване природокористування тощо. Безпосередньо термін «екологізація» в Концепції використовується в таких дефініціях: «екологізація суспільного розвитку», «екологізація промисловості», «екологізація транспорту», «екологізація енергетики», «екологізація сільського господарства», «екологізація водного господарства», «екологізація лісового господарства». На нашу думку, у руслі сучасних тенденцій більшу увагу в Концепції слід було приділити екологізації житлових та промислових приміщень, оскільки через застарілу інфраструктуру такі будівлі є енерго- та ресурсовитратними, а також сприяти поступовій екологізації всього суспільного життя регіону.

Прискорення темпів економічного зростання та збільшення потреб у ресурсах для задоволення споживчого попиту повинні узгоджуватися з екологічними можливостями територій. Саме на такій ідеї ґрунтується концепція стійкого розвитку. Екологізація може забезпечити економічне зростання регіону, що сприятиме добробуту за мінімальних ризиків для довкілля. Екологізація – не синонім «охорони природи», вона спрямована на екологічне вдосконалення, отже, на зменшення необхідності в охороні природи [3]. В інтересах стійкого розвитку екологізація не може зводитися тільки до природоохоронних заходів, вона передбачає захист довкілля безпосередньо в межах виробничої й інших видів діяльності та створення сприятливих і безпечних умов для життя людини. Група вчених вважає, що екологізацію будь-яких видів людської діяльності розглядають як систему дій, що забезпечує поліпшення відтворення, охорону і використання ресурсів довкілля [8, с. 182]. Л.Г. Мельник розуміє екологізацію як процес постійного еколо-

гічного вдосконалення, спрямований на ліквідацію екодеструктивних чинників і, відповідно, потреби в спеціальних природоохоронних заходах [3, с. 141]. Так, стратегічне управління, спрямоване на запобігання екодеструктивній діяльності, дасть вищі результати за менших затрат, аніж боротьба з наслідками екологічно невмотивованого господарювання.

Н.Ф. Реймерс стверджував, що екологізація – це процес неухильного і послідовного впровадження систем технологічних, управлінських, юридичних та інших рішень, які дають змогу підвищувати ефективність використання природних ресурсів і умов поряд із поліпшенням або хоча б зі збереженням якості довкілля [7]. Ми повністю погоджуємося з позицією вченого. У сучасному світі заходів зі збереження та навіть відтворення ресурсів уже недостатньо: кількісне нарощення ресурсів не може бути ефективним без їх якісного використання, тобто без екологічно спрямованих новітніх технологій, які до того ж сприятимуть установленню збалансованості між елементами стійкого розвитку регіону. Надати процесам екологізації цілеспрямованого характеру можна лише за допомогою формування відповідного правового поля, економічної, організаційно-технічної, контрольної та планової діяльності, ефективного поєднання адміністративних методів (штрафів, обмежень) з економічними стимулами (субсидії, дотації) управління [8, с. 115]. Таким чином, практичне забезпечення процесів екологізації безпосередньо пов'язане із системою управління регіоном. Різноманітні інтереси учасників регіональних процесів потребують координацію в напрямі їх погодження із завданнями і пріоритетами стратегічного управління стійким розвитком регіону.

Уважаємо, що екологізація має стати основою стратегії досягнення стійкого розвитку та впливати на формування стратегічних пріоритетів управління регіоном. Більше того, у сучасному світі екологізація зводиться не просто до екологічного управління, нехай навіть і в інтересах стійкого розвитку, а екологізація – це стиль життя для

сучасних та майбутніх поколінь, що включає становлення екологічної культури, екологічної відповідальності, утвердження екологічних цінностей.

В.С. Кравців розглядає екологізацію як процес проникнення ідей, знань, законів екології, економічного мислення в науку, виробництво, життєдіяльність суспільства, держави [6]. Дійсно, вчені визначають «екологізацію» економіки (заохочення, інвестиції, інновації, зовнішньоекономічна діяльність (експорт-імпорт), логістика); виробництва (раціональне природокористування та впровадження ресурсо- та енергоємних технологій, товарна політика, рециклінг, підвищення продуктивності праці); технологій (обладнання, техніка, стандарти); довкілля (відтворення й охорона природних ресурсів); світогляду, освіти та поведінки (екологічна орієнтація прав, обов'язків, інтересів, культури, знань, мотиваційні установки); інституційного середовища (екологічні зобов'язання у законах, постановах, програмах, планах, стратегіях, концепціях); регіонального управління (секторальні стратегії, комплексні рішення) тощо. Це дає підстави розглядати екологізацію як модель економіки регіону. Так, С.К. Харічков та В.І. Крутякова запропонували екологізовану економіку стійкого розвитку, яка вимагає екоорієнтованих, зважених методологічних і соціальних новацій, а також зміни пріоритетів і цілей розвитку цивілізації. Вчені слушно зауважили, що природний потенціал уважався умовно бездефіцитним, а макроекономіка не відчувала свою залежність від надсистеми, частиною якої є. Проте з часом масштаби економічної діяльності збільшувалися і постало питання про необхідність узгодження економічних, екологічних та соціальних цілей довгострокового розвитку [9]. Така постановка питання зумовлює радикальні зміни щодо оптимізації використання соціо-еколого-економічних ресурсів регіону, формування нових пріоритетів довгострокового розвитку та підходів до їх реалізації, що гармонійно поєднують фінансову результативність, екологічну безпеку та високу якість життя населення.

Наведемо своє бачення екологізації. Екологізація в системі стратегічного управління стійким розвитком регіону – це новий соціально-еколого-економічний напрям, що системно й комплексно включає сукупність заходів регіональних органів управління щодо вирішення завдань у сфері екологізації територій та, таким чином, досягнення цілей стійкого розвитку.

Нині ситуація в регіонах України кризова: вкрай нераціональне споживання ресурсів, що зумовлює їх незворотні втрати; переважання енерго- та сировинно-добувних галузей; староукладне виробництво містоутворюючих підприємств; нагромадження шкідливих відходів; постійне розширення площ зон екологічного лиха та виникнення нових зон підвищеної небезпеки; надзвичайно несприятливі екологічні умови для життя людей; відсутність дієвих правових, адміністративних та економічних методів природокористування, які б узгоджувалися з вимогами охорони довкілля. Така ситуація є наслідком неефективного управління, низької мотивації економічних суб'єктів до екологізації, до розумного та ощадливого ресурсокористування, а також тривалого ігнорування необхідності елементарного відтворення природно-ресурсного потенціалу територій, пріоритетності сьогоденних локальних економічних вигід над завданнями довгострокового стійкого розвитку. Об'єктивно науковий аналіз розвитку народного господарства свідчить, що Україна перебуває в стані затяжної демографічної та екологічної кризи, яка дедалі більше поглиблюється [4] за відсутності ефективних стратегічних підходів до її вирішення.

У регіонах України вкрай повільно проходять процеси екологізації. Сьогодні існує потреба в систематизації комплексних заходів з екологізації, які можуть бути реалізовані тільки в межах стратегії управління стійким розвитком регіону. На жаль, у загальнонаціональній Стратегії стійкого розвитку «Україна 2020» не згадано про екологізацію.

В.Н. Горбик розглядав екологізацію як структурований процес, у рамках якого

можна визначити кілька альтернативних, взаємодоповнюючих напрямів [1]. На відміну від відомих пропозицій екологічного управління, таких як охорона довкілля, утилізація відходів, екологічна освіта, нами запропоновано додаткові напрями стратегічного управління процесами екологізації регіону в рамках переходу на засади стійкого розвитку:

1) екологізація економічної сфери – переведення всіх галузей і сфер діяльності регіону (виробничої й невиробничої сфер) на принципово нові види техніки і технологій; відмова від екологонебезпечних галузей та надання податкових пільг підприємствам, що формують прогресивні екологічні виробництва; пільгове кредитування розробок і впровадження екоінновацій та прискорення амортизації для екотехніки; залучення інвестиції у будівництво відповідних очисних споруд із сучасних якісних матеріалів; усебічне сприяння встановленню доступних цін на екотехнології; призначення високих податків за забруднення та компенсацій за підтримку належного екостану; фінансування заходів щодо зменшення ризиків техногенних аварій і природних катастроф, а також безпечну ліквідацію застарілих потужностей; зменшення екоризиків за рахунок дотримання екологічного законодавства; дотримання екобезпеки територій як конкурентної переваги та чинника інвестиційної привабливості; завоювання лідерських показників на ринку завдяки якості та екологічності продукції; створення умов для еколого-економічного партнерства суб'єктів підприємництва регіону з іноземними партнерами; дотримання секторального підходу до процесу екологізації, що забезпечить ефективне регулювання з боку різних органів управління з урахуванням галузевих особливостей; розроблення екологічних процедур (страхування, моніторингу, аудиту); програмно-цільовий розвиток регіону з метою подальшої екологізації;

2) екологізація соціальної сфери – відхід від «суспільства споживачів» на користь природоощадної поведінки; охоплення

екологізацією всіх видів соціальної сфери: знань, охорони здоров'я, соціального захисту; врегулювання демографічних проблем, зайнятості тощо; сприяння вирішенню завдяки технологізації проблем високоурбанізованих територій, серед яких – надмірна загазованість повітря, перенавантаження природних ландшафтів, шумові й вібраційні ефекти, електромагнітні випромінювання;

3) екологізація природокористування – організація комплексного управління, що включає питання охорони, захисту, раціонального використання й кількісно-якісного відтворення ресурсів (у т. ч. природних ландшафтів); формування системи взаємопов'язаних електронних екологічних паспортів, що міститимуть дані про території та їх екологічні об'єкти, характер використання і зміни природно-ресурсного потенціалу, а також схеми розподілу техногенного навантаження; доповнення та уточнення екологічних норм, вимог, умов, нововведень до забезпечення функціонування суб'єктів і об'єктів регіону в умовах дефіциту природних запасів за наявності на ринку очисного устаткування та екологізованої техніки; створення умов для самовідновлення природного потенціалу та дотримання режиму природних процесів у довкіллі; цільове використання земельних ресурсів і підвищення їхньої продуктивності; розповсюдження науково обґрунтованих та апробованих практик природокористування; встановлення спеціального правового режиму, який би обмежував виробничу діяльність або забороняв проживання на певній території; створення робочих місць в екосфері;

4) екологізація технологій – урахування екологічних вимог за інтенсивного розвитку НТП; пошук часткової заміни вичерпним природним запасам, зокрема через альтернативні технології в енергетиці; перегляд проектно-будівельних норм щодо нового будівництва, реконструкції, техноперезброєння і капітальних ремонтів для екологізації виробничих об'єктів і будинків приватного сектору; розроблення замкнених технологій, які дадуть змогу виробляти

потрібну продукцію з побічних компонентів різних галузей; оскільки не всі відходи піддаються регенерації, то важливим завданням є створення маловідходних технологій, а також максимальне продовження терміну експлуатації виробів і можливість максимальної заміни їхніх компонентів; запровадження обов'язкової екологічної стандартизації та сертифікації технологій, техніки та продукції; розроблення ефективних засобів (фільтрів) очищення стічних вод та зменшення шкідливих викидів в атмосферу (зокрема, для автотранспорту); врахування останніх досягнень науки і техніки під час організації екобезпечних технологічних процесів;

5) інституціональне забезпечення екологізації – перегляд регіональних, економічних, соціальних, екологічних пріоритетів довгострокового розвитку для їх погодження з екологічними імперативами управління;

6) формування нормативно-правового підґрунтя для проведення процесів екологізації – прийняття нових та оновлення чинних законодавчих документів, спрямованих на контроль у системі зв'язків «людина – економіка – довкілля»; вдосконалення норм екологічного права.

Екологізація економіки здійснюється через систему організаційних заходів, інноваційних процесів, реструктуризацію сфери виробництва і споживчого попиту, технологічну конверсію, раціоналізацію природокористування, трансформацію природоохоронної діяльності, що реалізуються як на макро-, так і на мікроекономічних рівнях [3]. У зв'язку із цим потрібна інша ієрархія, послідовність у вирішенні екологічних проблем, потрібна нова ідеологія природокористування, принципово нові підходи [2]. Усі перераховані нами напрями стратегічного управління пов'язані між собою і тільки вжиті в сукупності сприятимуть досягненню стійкого розвитку регіону через екологізацію.

Як бачимо, конкретних можливостей екологізації досить багато, але в регіонах України екологізація знаходиться у початковій фазі розвитку. Процес екологізації поступовий та довготривалий і великою мірою

залежить від екологічної свідомості підприємців, виробників, споживачів, регіональної влади. Зупинити екологічну кризу можна лише спільними зусиллями.

Екологізація в системі стратегічного управління стійким розвитком регіону передбачає зростання темпів екологічного росту на всіх етапах управління, тобто за послідовного виконання загальних функцій екологічного планування, управління, організації та контролю.

Висновки і пропозиції. Ідеальних підходів до забезпечення процесів екологізації не існує, як і єдино вірної системи управління стійким розвитком регіону. Так, є апробовані моделі, але їх треба постійно якісно вдосконалювати та розробляти нові підходи до управління стійким розвитком регіону на основі екологізації.

Екологізація дає змогу систематизувати екологічні заходи у їх комплексності, взявши до уваги територіальні особливості, соціальні, технологічні й інші чинники, сукупність яких дасть змогу забезпечити очікуваний результат. Але в першу чергу треба переорієнтувати всю економіку на екологічні цілі, що не просто з огляду на обмеження фінансових коштів та значний обсяг робіт. Проте збереження біологічного й ландшафтного різноманіття є основою, яка забезпечує можливість будь-якого природокористування та довгострокового розвитку суспільства у цілому.

Подальші дослідження необхідно зосередити на розширенні заходів екологізації, які пришвидшать досягнення стійкого розвитку регіону.

Література:

1. Горбик В.Н. особливості екологізації в механізмів державного управління розвитком регіонів. *Держава та регіони*. 2018. № 1(61).
2. Экология и экономика природоиспользования : учебник для вузов / под ред. проф. Э.В. Гирусова ; 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2003. 519 с.

3. Мельник Л.Г. Екологічна економіка: підручник ; 2-е вид., випр. і доп. Суми : Університетська книга, 2003. 348 с.
4. Митрофанський С.В. Стан довілля як складова державної демографічної політики України. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2010. № 4. URL : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=128>.
5. Про схвалення Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80-2007-80>.
6. Кравців В.С. Регіональна екологічна політика в Україні (теорія формування, методи реалізації) : монографія. Львів, 2007. 338 с.
7. Реймерс Н.Ф. Природокористування : словник-довідник. Москва : Думка, 1990. С. 47.
8. Екологізація сучасного суспільного життя в контексті подолання еко-загроз і зміцнення екологічної безпеки / І.М. Синякевич та ін. *Наукові праці Лісівничої академії наук України*. 2015. Вип. 13. С. 180–186.
9. Харічков С.К., Крутякова В.І. Екологізація як складова стратегії сталого розвитку. URL : sd4ua.org/wp-content/.../KrutyakovaKharichkov-_red.doc.

Анотація. Охрана и рациональное использование природных ресурсов является одной из стратегических задач Украины и ее регионов в контексте достижения устойчивого развития. Однако с ростом потребностей населения уменьшаются возможности окружающей среды по удовлетворению этих потребностей, поэтому приобретает актуальность вопрос воспроизводства ресурсов. Вместе с тем в воспроизведении нуждаются не только природные, но и экономические и трудовые ресурсы региона. Процесс экологизации может способствовать становлению устойчивого развития региона, поскольку позволит эффективно управлять социо-эколого-экономической системой региона в интересах современных и будущих поколений. Простого использования отдельных аспектов экологизации явно недостаточно для ожидаемых высоких результатов. Только системный и комплексный подход к обеспечению процессов экологизации региона позволит обеспечить устойчивое развитие.

Ключевые слова: экологизация, воспроизводство ресурсов, устойчивое развитие, регион, направления стратегического управления.

Summary. The current global environmental crisis is associated with the degradation of the biosphere, the physical reduction of natural resources and the growth of environmental and technological threats. Protection and rational use of natural resources is one of the strategic objectives of Ukraine and its regions in the context of achieving sustainable development. However, with the growing demand for the population, the environment's ability to meet these needs decreases, therefore the issue of reproduction of resources becomes relevant. At the same time, reproduction requires not only natural but also economic and labor resources of the region. The process of ecologization will contribute to the sustainable development of the region, as it will effectively manage the socio-ecological and economic system of the region for the benefit of present and future generations. The use of individual aspects of environmentalization is clearly not enough for the expected high results. Only a systematic and integrated approach to ensuring the processes of ecologization of the region will allow for sustainable development. The work focuses on the exceptional role of environmentalization for economic growth, high quality of life and a favorable environment. The scientific opinion of scientists about the ecologically sustainable economy of sustainable development, which can become a decisive factor for long-term development, is presented. Additional directions of strategic management of ecologization processes in the region are proposed in the framework of the transition to sustainable development, which include economic, social, environmental, technological, institutional and legal measures. It is concluded that the specific possibilities of ecologization are quite numerous, but the ecologization process is gradual and long-term and depends to a large extent on the environmental consciousness of entrepreneurs, producers, consumers, and regional authorities. Only joint efforts in the direction of environmentalization will allow sustainable development. At the same time, there are no perfect approaches to ensuring environmental processes. Proven models of management need constant quality improvement, it is also important to develop new approaches to managing the sustainable development of the region on the basis of ecologization.

Keywords: ecologization, reproduction of resources, sustainable development, region, directions of strategic management.

*Волкова О.Г.**к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет**Volkova Oksana
Odesa National Economic University*

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: ОКРЕМІ АСПЕКТИ

PROBLEMS OF BUDGETARY DISTRIBUTION OF FUNDS IN UKRAINE: SPECIFIC ASPECTS

Анотація. Статтю присвячено окремим аспектам фінансового забезпечення місцевих бюджетів України. За результатами дослідження встановлено, що трансформації у формуванні доходів місцевих бюджетів України, що відбуваються з 2015 р., зумовлені перерозподілом владних повноважень у сфері надання суспільних послуг на користь місцевих органів влади та спрямовані на збільшення власних фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Разом із тим реалізація цих заходів висвітлює низку проблем фінансового забезпечення місцевих громад, рівень якого має відповідати обсягу переданих державою повноважень місцевим органам влади: висока залежність від трансфертів державного бюджету з переважанням у їхній структурі коштів цільового призначення; невідповідність, неповнота і не своєчасність фінансування місцевих бюджетів та ін. Надано рекомендації стосовно посилення фінансової незалежності місцевих бюджетів із метою забезпечення належного рівня виконання ними власних та делегованих державою повноважень.

Ключові слова: місцевий бюджет, міжбюджетні трансферти, базова дотація, субвенції, міжбюджетний розподіл коштів.

Постановка проблеми. Органи місцевої влади будь-якої держави мають відігравати провідну роль у вирішенні соціально-економічних завдань власних територіальних громад. Це зумовлює потребу у створенні чіткої системи розподілу владних повноважень між державою та місцевими органами влади та джерел їх фінансування. Для цього в Україні з 2015 р. активно реалізуються заходи фінансової децентралізації, які спрямовані на розширення владних повноважень

місцевих органів влади у сфері надання суспільних послуг з одночасним збільшенням фінансової бази місцевих бюджетів для їх виконання. За цей час отримано певні результати, які оцінюються в наукових та практичних колах досить суперечливо – з позитивного оцінювання до гострої критики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на особливу значимість міжбюджетного розподілу коштів в економічному розвитку держави, ця проблематика постійно знаходиться у центрі уваги експертів, практиків та науковців. Серед вітчизняних учених, які приділяють увагу вибраній тематичі дослідження, слід відзначити таких як С.В. Васильчак, І.В. Мизина, Л.Є. Фурдичко, І.С. Волохова, І.В. Луніна та ін., які досліджують вплив заходів фінансової децентралізації на міжбюджетні відносини в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Кожного року із затвердженням бюджету держави на наступний рік змінюються норми та правила міжбюджетного розподілу коштів в Україні. Разом із тим практична реалізація бюджетних норм висвітлює недоліки та проблеми у цьому розподілі, потребує постійного моніторингу, аналізу та впровадження відповідних заходів щодо вдосконалення процесу міжбюджетного розподілу коштів.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є висвітлення проблематики фінансового забезпечення місцевих бюджетів України в умовах реалізації з 2015 р. фінансової децентралізації бюджетної системи України та надання рекомендацій щодо її вирішення.

У роботі використано такі загальнонаукові методи економічних досліджень: логічного аналізу та синтезу, системно-структурного аналізу під час обґрунтування недоліків фінансового забезпечення місцевих бюджетів України в процесі реалізації фінансової децентралізації; абстрактно-логічний під час обґрунтування заходів удосконалення міжбюджетного розподілу коштів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Слід визнати, що досягненням реформування міжбюджетних відносин України за останні чотири роки є збільшення загального обсягу фінансових ресурсів місцевих бюджетів, зокрема власних, у 3,3 рази – з 68,8 млрд. грн. у 2015 р. до 231 млн. грн. у III кварталі 2018 р. [1]. Разом із тим, не применшуючи значення заходів фінансової децентралізації, відзначимо, що на зростання доходів місцевих бюджетів України за останні п'ять років найбільший вплив мали такі чинники, як збільшення обсягів ВВП, зростання розміру мінімальної заробітної плати, інфляція.

«Співвідношення доходів та видатків місцевих бюджетів та державного бюджету розкриває ступінь децентралізації влади в країні, наскільки велика чи мала частка переданих (делегованих) та власних повноважень органів місцевого самоврядування» [2]. У цьому аспекті слід визнати, що з 2015 р. місцеві органи влади України дійсно отримали більше повноважень у вирішенні соціально-економічних завдань, про що свідчить зростання частки їх видатків у Зведеному бюджеті України, передусім у таких сферах, як загальнодержавні функції, економічна діяльність, соціальний захист та соціальне забезпечення, освіта (рис. 1).

Позитивною тенденцією є суттєва зміна в розподілі економічних видатків між державним та місцевими бюджетами України на користь останніх (рис. 2).

Разом із тим гострою проблемою залишається невідповідність розширення повноважень місцевих органів влади України обся-

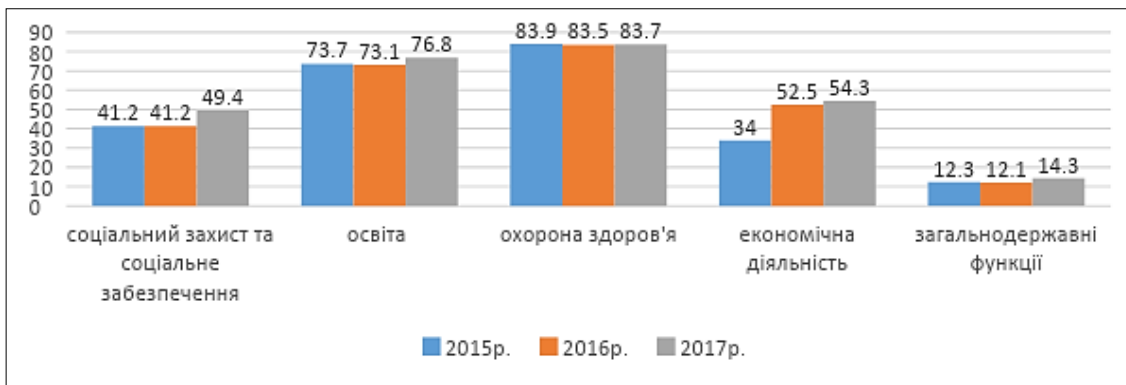


Рис. 1. Динаміка питомої ваги основних видатків місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України в період 2015–2017 рр.,% [3]



Рис. 2. Розподіл економічних видатків між державним та місцевими бюджетами України в період 2013–2017 р. [3]

гам їх фінансування, що ілюструють темпи росту доходів та видатків місцевих бюджетів України та рівень повноти фінансування запланованих показників (рис. 3, 4).

Справедливим є твердження, що бюджетна децентралізація має забезпечити збільшення витрат місцевих бюджетів залежно від зростання їхньої власних доходів і розвитку економіки відповідних територій [4]. Аналіз показників доходів та видатків місцевих бюджетів України за останні три роки реалізації бюджетної реформи свідчить про зростання витрат, які фінансуються за рахунок трансфертів із державного бюджету, зокрема витрати на соціальне забезпечення. Разом із тим це не призводить до зростання добробуту населення, а тільки збільшує навантаження на бюджетну систему.

Залишається суттєва залежність місцевих бюджетів від трансфертів із державного бюджету України та переважання в їхній структурі трансфертів цільового призначення (рис. 5, 6).

Світова практика свідчить, що держави з високим рівнем децентралізації характеризуються найменшим рівнем залежності місцевих бюджетів від трансфертів [5].

Справедливим є висновок, що переважання в складі трансфертів із державного бюджету України субвенцій, що мають цільове призначення, свідчить про звуження самостійності місцевих бюджетів у розпорядженні фінансових ресурсів та формуванні власної фінансової політики [6].

Трансформаційні процеси бюджетної системи України останніх років спрямовані на

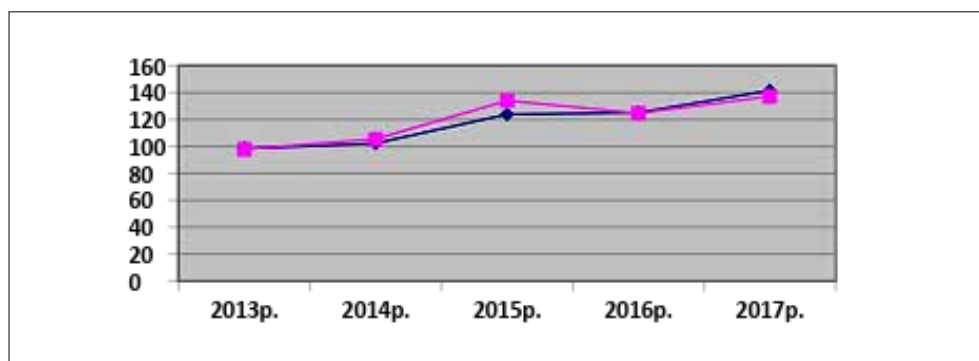


Рис. 3. Динаміка темпів росту доходів та видатків місцевих бюджетів України в період 2013–2017 рр. [3]

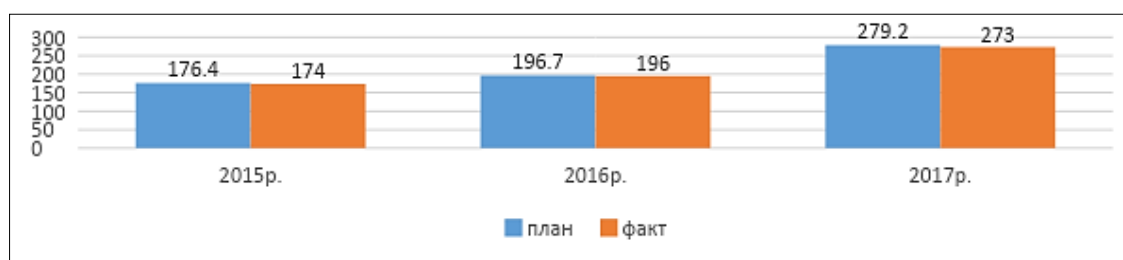


Рис. 4. Рівень повноти фінансування трансфертів до місцевих бюджетів України в період 2015–2017 рр. [1; 3]

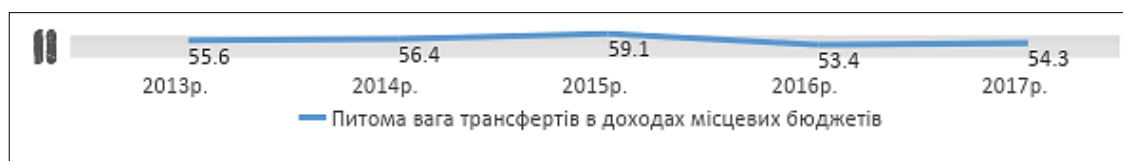


Рис. 5. Динаміка питомої ваги трансфертів у доходах місцевих бюджетів України в період 2013–2017 рр., % [3]

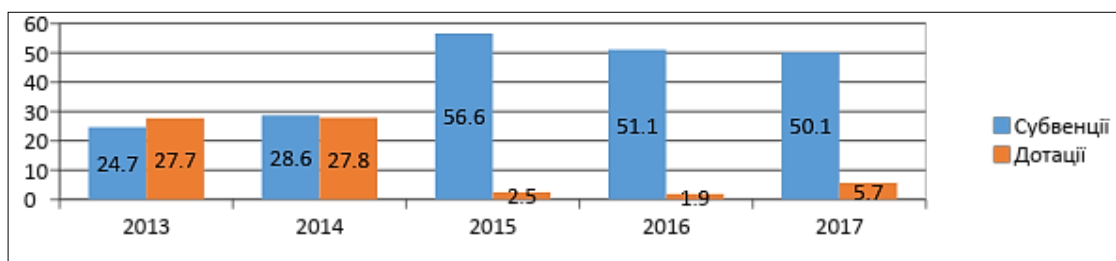


Рис. 6. Частка субвенцій і дотацій у доходах місцевих бюджетів України за 2013–2017 рр., % [3]

децентралізацію державної влади та подолання значної залежності від неї органів місцевих самоврядування. «Децентралізація державної влади як універсальне явище відображає процеси перерозподілу повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування» [7]. З огляду на це, переважання в структурі фінансових ресурсів місцевих бюджетів трансфертів центрального бюджету свідчить також про домінування делегованих державою повноважень над власними повноваженнями місцевих органів влади. Таке становище обмежує самостійність місцевих органів влади у вирішенні соціально-економічних завдань власних територій. «Незважаючи на те що процес децентралізації розвитку ОТГ передбачає передачу місцевому самоврядуванню більше повноважень щодо самостійного формування власних коштів та їх використання, сьогодні показує неспроможність самодостатнього розвитку територіальних громад, які поки що не володіють достатніми ресурсами і планують свій розвиток тільки за участі державного бюджету» [8].

Важливу роль у забезпеченні повноти фінансування повноважень місцевих органів влади відіграють необхідність чіткого розмежування видатків між центральним та місцевими бюджетами з урахуванням принципу субсидіарності, конкретизація джерел їх здійснення та ефективність використання бюджетних коштів. Сьогодні відсутній чітко визначений перелік повноважень, які делеговані державою місцевим органам влади з відповідним визначенням джерел їх фінансування та обґрунтованими розрахунками обсягів фінансування цих повноважень. Так, за результатами аудиту Рахункової палати

України порушується принцип рівномірності, повноти та своєчасності надання трансфертів до місцевих бюджетів: у 2016 р. 31% трансфертів, у 2017 р. – 27% трансфертів надано у листопаді-грудні бюджетного року. У сфері надання субвенції на здійснення державних програм соціального захисту має місце незаплановане зростання їх обсягів, що зумовлено недосконалістю методик їх обрахунку. Розподіл додаткових дотацій між місцевими бюджетами здійснюється на підставі критеріїв та принципів, визначених Кабінетом Міністрів України, які до цього часу не розроблені та передбачені, що зумовлює ручне управління цими коштами [9].

Ефективність бюджетного розподілу коштів між різними ланками бюджетної системи значною мірою залежить від адресності їх надання, що зумовлює необхідність прямих зв'язків між центральним бюджетом та місцевими бюджетами, уникнення посередництва фінансування останніх через обласні та районні бюджети. Певні досягнення у цьому напрямі ілюструють показники перерозподілу базової дотації на користь об'єднаних територіальних громад: із 13,2% у 2017 р. до 27% у 2019 р. запланованих із суттєвим скороченням її спрямування до районних бюджетів (рис. 7).

Разом із тим посилюється фінансове навантаження на об'єднані територіальні громади, про що свідчить зростання питомої ваги реверсної дотації цих громад до державного бюджету України: якщо в 2017 р. цей показник становив 4%, то на 2019 р. заплановано 13,8% від загального обсягу реверсної дотації; в абсолютних показниках це відповідає 3 922,9 млн. грн. проти 6 828,7 млн. грн. відповідно (рис. 8).

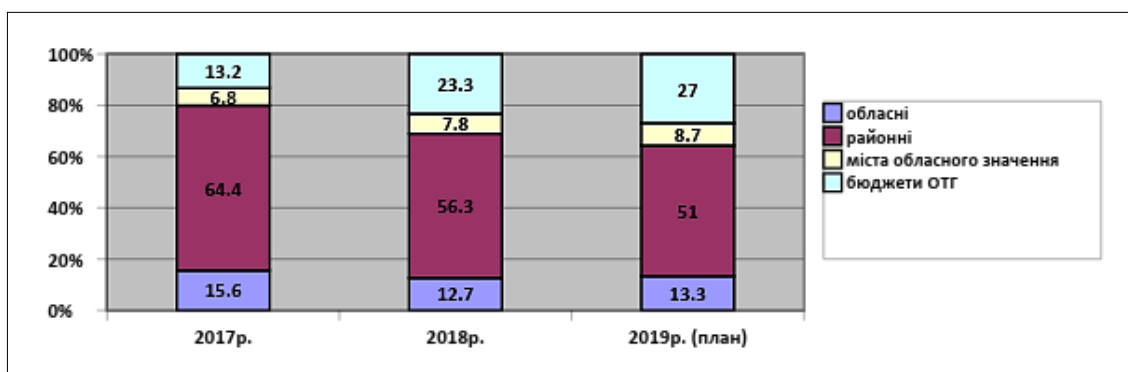


Рис. 7. Структура наданої базової дотації з державного бюджету України за видами місцевих бюджетів України в період 2017–2019 рр. (план), % [10]

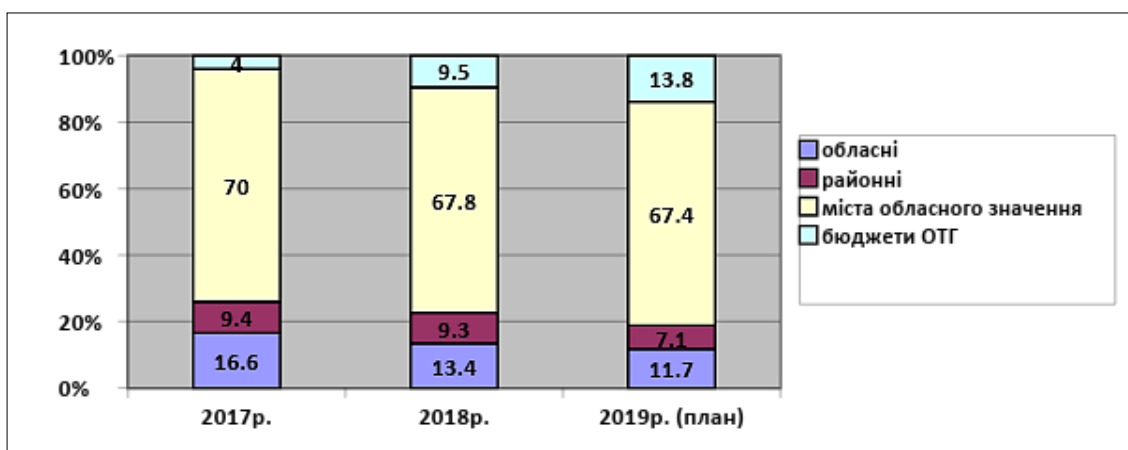


Рис. 8. Структура наданої реверсної дотації до державного бюджету України за видами місцевих бюджетів України в період 2017–2019 рр., % [10]

Розпорошеності фінансових ресурсів бюджетної системи має запобігти процес об'єднання територіальних громад. За дев'ять місяців 2018 р. лише 35,1% від загальної кількості рад базового рівня завершили процес об'єднання, що негативно впливає на процес фінансування цих громад.

Щодо механізму надання базової (реверсної) дотації вбачається доцільним урахувати під час її розрахунку внесок територіальних громад у створення доданої вартості країни, соціально-економічний потенціал відповідної території. У цьому аспекті особливого значення набуває проведення територіальними громадами інвентаризації активів, що дасть змогу виявити потенційні можливості останніх у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, зокрема податкових надходжень, орендних платежів за земельні ділянки та інше комунальне майно.

На початку фінансової децентралізації в Україні в 2015 р. вітчизняні науковці визначали такі проблемні питання міжбюджетного розподілу коштів в Україні, як: відсутність на законодавчому рівні чіткого розподілу функціональних і відповідних видаткових повноважень між центральною та місцевою владою, висока залежність місцевих бюджетів від державного бюджету, переважання цільових трансфертів, відсутність стимулів для розширення місцевими органами влади власної податкової бази й ефективного використання коштів та ін. [4] Проведений аналіз у цьому дослідженні свідчить, що зазначені проблемні питання до цього часу залишаються актуальними, незважаючи на трирічний досвід реалізації фінансової децентралізації.

Проведений аналіз показників міжбюджетного розподілу коштів дав змогу сис-

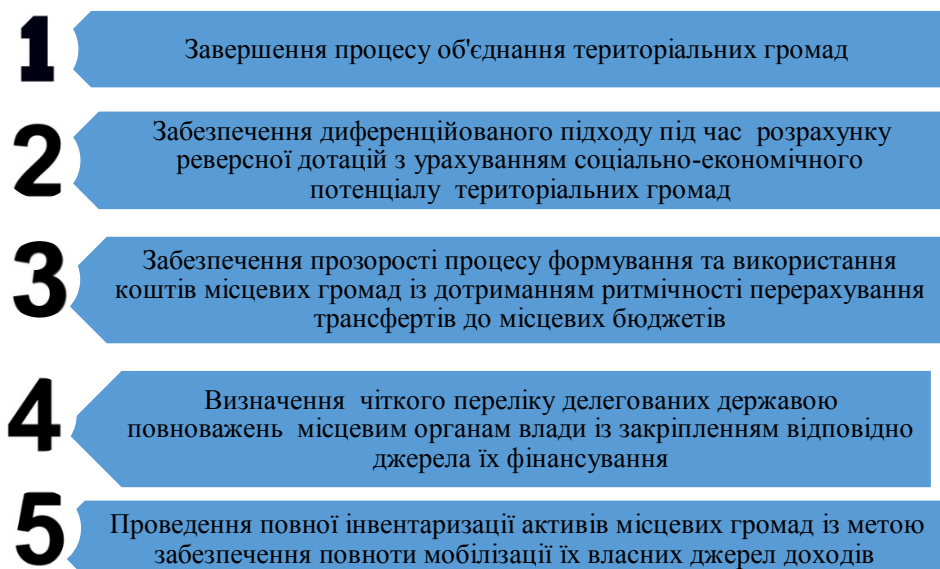


Рис. 9. Заходи з удосконалення міжбюджетного розподілу коштів в Україні

тематизувати заходи з удосконалення цього процесу в Україні (рис. 9).

Висновки і пропозиції. Аналіз реалізації заходів фінансової децентралізації в Україні свідчить про зростання фінансової бази місцевих бюджетів. Разом із тим продовжує існувати висока залежність формування доходів місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів, невідповідність бюджетних повноважень місцевих бюджетів рівню їх фінансовому забезпеченню. До проблемних питань міжбюджетного розподілу коштів в Україні, які потребують свого вирішення, також слід віднести відсутність розмежування видатків місцевих бюджетів на виконання власних та делегованих державою повноважень, відсутність критеріїв їх розподілу, обґрунтованих методик розрахунків обсягів їх фінансування, що призводить до недофінансування видатків місцевих бюджетів, неповноти перерахування бюджетних трансфертів, ручного режиму їх розподілу.

Подальші дослідження з вибраної проблематики доцільно провадити в напрямі запровадження таких заходів удосконалення системи фінансового забезпечення місцевих бюджетів України, як завершення процесу об'єднання територіальних громад, визначення чіткого переліку делегованих державою повноважень місцевим органам влади із закріпленням відповідно джерела їх фінансування, забезпечення диференційованого

підходу під час розрахунку реверсної дотації з урахуванням соціально-економічного потенціалу територіальних громад, забезпечення прозорості процесу формування та використання коштів місцевих громад із дотриманням ритмічності перерахування трансфертів до місцевих бюджетів, проведення повної інвентаризації активів місцевих громад із метою забезпечення повноти мобілізації їхніх власних джерел доходів.

Література:

1. Результати фінансової децентралізації за 10 місяців 2018 року – експертний аналіз. URL : <https://decentralization.gov.ua/news/10197>.
2. Волохова І.С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. Одеса : Атлант, 2010. С. 234.
3. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби. URL : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
4. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ. *Економіка України*. 2014. № 11. С. 61–75.
5. Яфінович О. Місцеві бюджети та міжбюджетні відносини: досвід європейських країн та проблеми України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2015. Вип. 2. С. 92–100.
6. Васильчак С.В., Жидяк О.Р., Гринів Ю.О. Вплив реформи децентралізації на міжбюджетні відносини в Україні. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 5. С. 3–8.
7. Мізіна І.В. Фінансова децентралізація та її вплив на систему місцевих фінансів України *Аспекти публічного управління*. 2016. № 6–7. С. 41–48.
8. Шірінян Л.В., Еш С.М. Міжбюджетні відносини в Україні в сучасних умовах. *Наукові праці Національ-*

ного університету харчових технологій. 2018. Т. 24. № 4. С. 111–119.

9. Звіт Рахункової палати України від 24.04.2018 № 11-1 «Про результати аналізу формування та використання міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету України місцевим бюджетам у 2016–2017 роках». URL : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16756589/Zvit_11-1_2018.pdf?subportal=main.
10. Місцеві бюджети 2019 – експерти прокоментували особливості закону про Держбюджет. URL : <https://decentralization.gov.ua/news/10285>.

Анотація. Стаття посвящена отдельным аспектам финансового обеспечения местных бюджетов Украины. По результатам исследования установлено, что трансформации в формировании доходов местных бюджетов Украины, происходящие с 2015 г., обусловлены перераспределением властных полномочий в сфере предоставления общественных услуг в пользу

местных органов власти и направленные на увеличение собственных финансовых ресурсов местных бюджетов. Вместе с тем реализация этих мероприятий обостряет ряд проблем финансового обеспечения местных общин, уровень которого должен соответствовать объему переданных государством полномочий местным органам власти: высокая зависимость от трансфертов государственного бюджета с преобладанием в их структуре средств целевого назначения; несоответствие, неполнота и несвоевременность финансирования местных бюджетов и др. Даны рекомендации по усилению финансовой независимости местных бюджетов с целью обеспечения надлежащего уровня выполнения ими собственных и делегированных государством полномочий.

Ключевые слова: местный бюджет, межбюджетные трансферты, базовая дотация, субвенции, межбюджетное распределение средств.

Summary. The article is devoted to the problems of financial provision of local budgets of Ukraine in the conditions of implementation from 2015 on the financial decentralization of the budget system of Ukraine and providing recommendations for its solution. The problematic issues of the intergovernmental distribution of funds in Ukraine that need to be resolved include the absence of a distinction between local budget expenditures for the implementation of their own and delegated state powers, the absence of criteria for their distribution, and justified methods of rubbing their amounts of funding, which leads to under-financing of local budget expenditures, not full transfer of budget transfers, manual mode of their distribution. Further research on the chosen issue would be useful to implement such measures to improve the financial support system of local budgets of Ukraine as the completion of the process of association of territorial communities, the definition of a clear list of powers delegated by the state to local authorities, fixing accordingly the source of their financing, ensuring differentiated approach in calculating reverse subsidies taking into account the socio-economic potential of territorial communities, ensuring transparency of the process of formation and use of funds of local communities in observing the rhythm of transferring transfers to local budgets, carrying out a full inventory of assets of local communities in order to ensure the completeness of mobilizing their own sources of income. According to the results of the study, the transformations in the formation of revenues of local budgets of Ukraine from 2015 are due to the redistribution of authority in the field of providing public services in favor of local authorities and aimed at increasing their own financial resources of local budgets. At the same time, the implementation of these measures highlights a number of problems of financial provision of local authorities in accordance with their authority. The recommendations are grounded on strengthening the financial independence of local budgets in order to ensure the proper level of implementation of their own and delegated by the state powers.

Keywords: local budget, intergovernmental transfers, basic subsidy, subventions, intergovernmental distribution of funds.

Волохова Л.Ф.

*к.е.н., доцент кафедри страхування,
банківської справи та ризик-менеджменту,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка*

Volokhova Liudmyla

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Захаренко В.В.

*магістр,
Київський національний університету
імені Тараса Шевченка*

Zakharenko Vladyslav

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

FOREIGN EXPERIENCE OF LIFE INSURANCE MARKET DEVELOPMENT AS A FACTOR OF INFLUENCE ON UKRAINIAN REALITIES

Анотація. У статті розглядаються зарубіжний досвід ведення страхової справи та місце України на європейському та світовому ринках страхування життя, з'ясовується існування суттєвих відмінностей параметрів та пропорцій вітчизняного ринку від стандартів європейського ринку страхування. Наголошується на складних та довготермінових завданнях, які постають перед державою у цілому, Нацкомфінпослуг та всіма учасниками страхового ринку на шляху євроінтеграції. Зазначається, що офіційні інформаційні джерела на даному етапі не дають змоги науковцям та учасникам ринку розглянути конкретні напрями процесу наближення практики страхової діяльності України до норм європейського ринку. Разом з тим національний страховий ринок має ознаки еволюційного розвитку та намагається адаптуватися до сучасних змін і викликів українських реалій.

Ключові слова: страхування життя, євроінтеграція, зарубіжний досвід, правові норми страхового ринку, європейські стандарти.

Постановка проблеми. Вхідження України в міжнародну спільноту вимагають зміцнення ринкових відносин у системі страхового захисту. Посилення інтеграційних процесів та загальна тенденція євроін-

теграції передбачають визначення ролі та місця ринку страхових послуг України на міжнародному рівні, приєднання його до загальносвітових тенденцій. Разом з тим розвиток страхового ринку гальмується недосконалим і застарілим законодавством, неефективними, непрозорими, непередбачуваними та вибірковими правилами державного регулювання і нагляду. З огляду на це, дослідження щодо зарубіжного досвіду розвитку ринку страхування життя з метою вдосконалення національного ринку є важливим і актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед вітчизняних учених цю проблему досліджували В.Д. Базилевич, О.М. Залетов, Е.М. Лібанова, Д.А. Навроцький, С.С. Осадець, Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк та ін.

Зокрема, В.Д. Базилевич, С.С. Осадець, Р.В. Пікус розглядають проблеми становлення та функціонування ринку страхування життя, ролі держави та міжнародних страхових організацій у страховому бізнесі.

Вагомий внесок зробили зарубіжні вчені: Л.Р. Андерсон, А.Д. Кейс, М.П. Кене, С.Л. Макгрегор, О.С. Мітчел, Д.П. Фокс, Т.П. Філіпсон, Х.М. Франг та ін. Значна увага

в роботах О.С. Мітчела, Л.Р. Андерсона, Е.М. Лібанової приділяється економіко-математичним моделям індивідуального та колективного ризиків, тривалості життя тощо.

На жаль, національний ринок страхування життя є досить не розвинений і займає лише 0,006% ВВП України, тоді як в європейських країнах він сягає 10% ВВП.

Мета статті. Метою цієї роботи є дослідження передового європейського досвіду в галузі страхування життя для вдосконалення національного страхового ринку України та адаптації його до правового простору Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Досвід країн Європейського Союзу показує, що страхування життя займає одну з лідируючих позицій у доходах страхової компанії в галузі особистого страхування. Так, обсяг страхових премій Німеччини за 2017 р. становить 246 000 млн. дол. (із них 115 000 млн. дол. Life-страхування). У цілому страховий ринок Німеччини характеризується динамічним розвитком: щорічний приріст обсягу надходжень страхових платежів становить близько 10%. Сектор особистого страхування цієї країни залежить від зростаючої конкуренції комерційних банків, які прагнуть організувати страхове обслуговування клієнтів через свої операційні зали. Загалом прибутковість операцій у секторі страхового обслуговування фізичних осіб (87% страхового ринку) вища, ніж у секторі обслуговування юридичних осіб (13%) [1].

У Франції обсяг страхових премій за 2017 р. становить 207 459 млн. дол. (із них 129 216 млн. дол., Life-страхування). Страхування життя – накопичувальне страхування – один із найбільш зручних і надійних способів довгострокового інвестування. Однією з принципів особливостей страхування життя є його довгостроковий характер (до 40 років і довічно). На страхові поліси (перш за все на поліси накопичувального страхування) припадає 20% усіх фінансових активів населення і 10% їх сумарного майнового надбання [1].

Порівняно з іншими країнами французькі брокери мають значну частину ринку і у найближчому майбутньому будуть відігравати значну роль завдяки змінам у струк-

турі ринку. Страхові агенти з найму створюють реальну присутність на ринку, тому знаходяться поблизу своїх клієнтів. Вони найбільш активні у сфері індивідуального страхування, не пов'язаного зі страхуванням життя, а також у страхуванні дрібних і середніх компаній. Із 1980 р. чисельність страхових агентів значно зменшилася, але вони все ще залишаються лідерами з продажу страхових полісів, які не належать до страхування життя. У сфері страхування життя вони мають 17% ринку [2, с. 147–152].

Майже в усіх європейських країнах розповсюджений специфічний вид страхування життя під назвою «тонтина», тобто якщо сім'я, що уклала договір страхування, не доживає до певного терміну, страхова компанія не виплачує відшкодування. Крім того, у розвинутих країнах Європи більш конкретизовані форми страхування фінансових ризиків, що відповідає розвитку та потребам їхньої економіки.

Для того щоб виділити негативні та позитивні боки євроінтеграції України та використання європейського досвіду на страховому ринку, проаналізуємо страховий ринок Польщі.

За останні 20 років страховий ринок Польщі збільшився на 36,5%, із 1998 р. ринок ризикового й особистого страхування виріс на 54%, а ринок страхування життя – в чотири рази [3, с. 47–80]. Сьогодні на польському ринку страхових послуг представлено 63 ліцензовані страхові/перестрахові компанії, серед них – 20 компаній страхування життя. Всі компанії є членами Польської страхової палати. Польський страховий ринок є досить консолідованим. П'ять найбільших страхових компаній займають близько 65% усього ринку. Така консолідація відбулася завдяки найбільшій польській страховій компанії PZU (присутня й на ринку України).

На початкових етапах розвитку переважало ризикове страхування, але в міру розвитку страхового сектору економіки структура ринку наблизилася до європейських стандартів, і сьогодні близько 69% за обсягом зібраних страхових внесків належить страхуванню життя [3, с. 55–74].

Для польського ринку характерне різноманіття каналів продажу страхових продуктів: у страхуванні життя домінуючим каналом є продаж полісів співробітниками відділень страхових компаній (27%), агентами (25%) та за посередництвом банків (23%). У ризиковому й особистому страхуванні основна дистрибуція лягає на плечі агентів (47%) і співробітників відділень (21%).

Що стосується перспективи розвитку страхової галузі у цілому, то експерти прогнозують, що в найближчі роки на польському страховому ринку домінуватиме тенденція до подальшого зростання частки страхування життя. Прогнозується й зростання частки пенсійного страхування, яка сьогодні є однією з найнижчих [2, с. 139–145].

Повертаючись до українського страхового ринку, не варто чекати, що на тлі економічних проблем страховий ринок України запрацює так само, як в європейських країнах. Саме час страховим компаніям зайнятися поверненням довіри до себе. Страховикам сьогодні слід активніше вирішувати кадрові питання: повноцінна підготовка фахівців для ринку страхування ще не поставлена на потік, тож компаніям потрібно самостійно підвищувати кваліфікацію своїх співробітників [4, с. 120–122].

Також не слід нехтувати дотриманням умов добросовісної конкуренції та необхідністю захисту від монополізації деяких видів страхування й окремих галузей. Страховикам слід брати активну участь у вдосконаленні профільного законодавства, а вивчення досвіду реформування страхового сектору європейських країн дасть змогу не повторювати чужі помилки й ефективно впроваджувати нові страхові продукти, безболісно (наскільки це можливо) адаптуватися до європейського законодавства [5, с. 146–151].

Інститут страхової інформації, використовуючи безліч різних джерел, проводить дослідження та надає стандартизовану інформацію про 90 країн світу. За розміром валових страхових премій Україна займає низькі позиції. (табл. 1). Навіть Аргентина, Південна Африка та інші мають значно більший обсяг зібраних страхових премій.

Серед країн, які представлені в табл. 1, Україна має найнижчий рівень ВВП на одну особу, що ставить її на позиції країн із низькими показниками.

У європейських країнах прослідковується тенденція до підвищення конкуренції, незважаючи на зміни, які відбуваються на страхових ринках країн. Починаючи з 2016 р. почали діяти нові вимоги до платоспромож-

Таблиця 1

Обсяг зібраних страхових премій у різних країнах світу, млн. дол. США

№	Країна	Інші види страхування ніж страхування життя	Страхування життя	Валові зібрані премії		ВВП на одну особу, тис. дол. США
				Всього	Частка у світі, %	
1	Україна	3,276	0,310	3,586	0,08	3,00
2	Аргентина	13,957	3,359	17,317	0,37	17,93
3	Польща	9,729	8,355	18,084	0,39	21,25
4	Фінляндія	5,243	22,363	27,606	0,59	36,89
5	Південна Африка	9,565	44,556	54,121	1,17	12,33
6	Австралія	32,667	45,641	78,309	1,69	44,37
7	Нідерланди	75,135	26,005	101,14	2,18	41,45
8	Канада	52,334	73,010	125,344	2,70	43,62
9	Південна Корея	91,204	54,223	145,427	3,13	33,93
10	Німеччина	132,813	114,349	247,162	5,33	39,89
11	Франція	94,598	160,158	254,754	5,49	34,34
12	Китай	125,844	152,121	277,965	5,99	9,86
13	Великобританія	106,75	222,893	329,643	7,10	37,33
14	Японія	108,773	442,733	531,506	11,45	37,21
15	США	726,397	532,858	1259,26	27,13	52,45
	Всього у світі	2032,850	2608,091	4640,941	100	x

Джерело: складено на основі [1; 6]

ності страховиків, удосконалення систем фінансової звітності, створення докладних актуарних моделей. Перехід на нові методи потребує використання страховиками нових технологій. Багато великих страхових компаній ще з 2015 р. інвестували в поліпшення технологічних рішень, а саме в інтерфейсні програми, цифрові платформи [7, с. 214–218].

Стосовно проблеми з'ясування місця України серед країн Європи, то дані, приведені дослідником, дають можливість зробити маловтішні висновки. Так, якщо за розміром обсягів страхових премій у цілому Україна посідала 24-е місце з 32 країн та випереджала Словаччину, Румунію та деякі інші країни, то на ринку Life вона займала лише 31-е місце. Але найбільш негативну картину має ситуація з показниками страхових премій на одну особу. На жаль, вітчизняний ринок за цим показником займає 32-е місце з 32 країн як на ринку в цілому, так і на ринках Non-Life та Life. Для порівняння: якщо по ринку в цілому премії на душу населення в Україні досягли \$64, то середнє значення по Європі – \$1839,1 (середнє значення по Африці – \$60,6). На ринку Non-Life премії на душу населення становили \$61,5, а середнє значення по Європі – \$740,3. І, нарешті, ринок Life дає таку картину: \$2,5 в Україні – страхова премія на душу населення и \$1098,8 – середнє значення по Європі. Якщо взяти до уваги, що премії зі страхування життя значною мірою складаються не з премій за добровільними довгостроковими договорами, а з премій за договорами страхування життя позичальників кредитів, то стає зрозуміло, який довгий шлях має пройти Україна для наближення до європейських стандартів у галузі страхування життя [8–10; 6].

Розглянувши місце України на європейському та світовому ринках страхування, з'ясувавши суттєві відмінності в параметрах та пропорціях на вітчизняному ринку та стандартах європейського ринку страхування, можна зрозуміти, які складні та довготермінові завдання постають перед державою у цілому, службою Нацкомфінпослуг та всіма учасниками страхового ринку на шляху євроінтеграції. На жаль, через відсутність достатньої інформації ми не маємо

можливості розглянути конкретні напрями процесу наближення практики страхової діяльності України до норм європейського ринку, який, до речі, перебуває у стані постійного розвитку, адаптації до сучасних змін, викликів різного походження [11].

З огляду на це, необхідно вдосконалити напрями роботи, що стосуються діяльності регулятора, стану законодавства, лімітів відшкодування з нещасних випадків, страхової оцінки життя громадян України, трактування деяких термінів, використання мережі Internet, організації медичного страхування тощо.

Аналітичне дослідження системи правового забезпечення та практики державного регулювання страхової діяльності в країнах Європейського Союзу дає змогу стверджувати, що зазначені країни мають уніфіковані методи й форми державного регулювання страхової діяльності, які встановлюються відповідними директивами ЄС із питань страхування.

Частиною національного законодавства України щодо правового регулювання страхової діяльності є джерела міжнародного характеру, ратифіковані Верховною Радою. Це дає змогу учасникам страхових правовідносин безпосередньо керуватися та застосовувати норми міжнародного права.

Однією з основних загальноправових засад страхової діяльності є засада законності. Разом із тим слід зазначити, що наявність у цивільному законодавстві великої кількості бланкетних норм, які відсилають до різноманітних підзаконних нормативних актів, інструкцій, положень, правил, що приймаються виконавчими органами, не сприяє реалізації правових норм. Слід урахувати, що в процесі застосування загальноправові засади трансформуються в галузевому законодавстві, у нормах та інститутах певної галузі. Інститут страхування в основі регулювання базується на засадах, що характерні для всього національного законодавства та права.

Правові норми стосуються й нормативної бази страхування. Зокрема, надійність страховика ототожнюється з платоспроможністю, яка визначається у вигляді нормативу співвідношення суми страхових резервів і власного капіталу до сукупності всіх

страхових зобов'язань за всіма договорами страхування. Разом із тим більш удалим є визначення поняття фінансової надійності страхової компанії, яке включало б у себе аспект, що не враховується попередніми критеріями і дає більш реальну характеристику можливостям страховика виконати свої зобов'язання перед клієнтами. Погоджуємося з науковцями, що фінансова надійність страхової компанії – здатність компанії виконувати свої функції за будь-якої економічної чи політичної ситуації в обсязі і формах, які вважаються прийнятними в обставинах, що склалися [7, с. 4–11].

Процес інтеграції України в Європейське Співтовариство неможливий без реформування правового інституту страхування, що вимагає встановлення відповідних принципів, на підставі яких здійснюється державне регулювання страхової діяльності в ЄС та інших країнах із ринковою економікою.

Основним призначенням ключових засад страхування є наявність необхідних положень щодо ефективної роботи системи страхового нагляду в цих країнах. Вони, зокрема, повинні виступати основним орієнтиром для органів нагляду в усіх юрисдикціях, можуть бути доповнені залежно від спеціальних умов та особливостей ринків страхування, повинні допомагати органам нагляду виконувати функції на ринку страхування [12, с. 15–17].

Критичний аналіз нормативно-правових актів, що прийняті з часу отримання Україною незалежності, з'ясування їхніх позитивних рис і недоліків спонукають до висновку про подальше вдосконалення розвитку страхової галузі з урахуванням світового досвіду та національних особливостей. Окрім того, гармонізація національного законодавства з європейськими нормами врегулювання претензій є одним із напрямів інтеграції держави до європейського простору [5, с. 115–143].

Основні принципи, декларовані Другою директивою по платоспроможності страхових і перестраховальних компаній країн ЄС (Solvency II), а також вимоги Міжнародної асоціації органів страхового нагляду (IAIS) покликані сприяти уніфікації національних систем регулювання. Фрагментованість регулювання в глобальному масштабі є основним

чинником, що перешкоджає міжнародній експансії, оскільки обмежує доступ на ринки і зумовлює збільшення вимог до достатності капіталу й операційних витрат [3, с. 237].

Однак є й позитивні чинники, пов'язані зі зміною і жорсткістю регулятивних вимог. Реалізація вимог Solvency II може призвести до зростання попиту на угоди, що передбачають спрощені вимоги до обсягу капіталу для страхових компаній із більш високим рівнем платоспроможності. Однак запізниле впровадження цих вимог зменшує затребуваність таких продуктів на ринку.

Висновки і пропозиції. Проаналізувавши страхові тенденції розвитку страхових ринків країн Європейського Союзу, можна зробити такі висновки та виділити основні напрями щодо вдосконалення рику страхування життя в Україні:

1. Зменшення кількості страхових компаній – нерентабельні страхові компанії сприяють гальмуванню розвитку страхового ринку України. Вже багато рокові у ТОП лідерів страхових компаній із ризикових та лайфових послуг залишаються одні й ті ж страховики, переважно це компанії з іноземним капіталом. З одного боку, це позитивно, оскільки багатий досвід зарубіжних страховиків стає прикладом для вітчизняних страхових компаній, але водночас розвиток вітчизняних страхових компаній гальмується. Зменшення кількості страхових компаній дасть змогу зменшити рівень тінізації економіки через знищення роботи нелегальних схем із боку страховиків і страхувальників.

2. Важливо також зробити страхові компанії надійними інвесторами для підвищення їхньої доходності, і не лише як вирішальний чинник популяризації їх серед населення, а й для збільшення його добробуту. Оскільки страхові продукти, особливо поліси особистого страхування, – це об'єкт пасивного попиту, то необхідно наблизити ці послуги до населення, тобто досконаліше інформувати потенційних споживачів.

3. Розширити продаж. Найбільша кількість страхових продуктів продається через офіси, необхідно наблизити канали продажу до населення та спростити спосіб купівлі страхового продукту.

Література:

1. World International Insurance Fact Book 2017. International Insurance Institute, 2017. 110 p. URL : http://www.iii.org/si-tes/default/files/docs/pdf/international_insurance_factbook_2017.pdf].
2. Фолькер Х. Особливості страхування життя в європейських країнах. *Страхова справа*. 2014. № 2(18). С. 25–28.
3. Fang H., Keane M.P. Sources of Advantageous Selection: Evidence from the Medigap Insurance Market. *Journal of Political Economy*. 2008. № 1.
4. Пікус Р.В. Розвиток страхового ринку в умовах глобалізації. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка*. 2011. Вип. 126. С. 15–18.
5. Супрун А.А. Проблеми розвитку в Україні страхування життя та шляхи їх вирішення. *Збірник наукових праць НУ «Острозька академія»*. 2011. Вип. 9. Ч. 4. С. 283–291.
6. Insurance TOP – Страховий рейтинг. URL : <http://www.insurancetop.com>.
7. Страховий ринок в Україні як фактор фінансової стабілізації економіки / І.І. Субачов та ін. *Фінанси України*. 2010. № 5. 146 с.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL : www.ukrstat.gov.ua.
9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL : www.minfin.gov.ua.
10. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL : nfp.gov.ua.
11. Форіншурер. URL : <http://www.forinsurer.com>.
12. Особенности схем по страхованию жизни и их выгода. URL : <http://www.forinsurer.com>.

Анотація. В статтю розглядаються зарубіжний досвід ведення страхового дела и место України на європейському и міжнародному ринках страхування життя, дається порівняльна характеристика ринку страхування життя в Україні по порівнянню с передовими європейськими країнами, вивчається існування відмінностей в параметрах и пропорціях вітчизняного ринку по порівнянню со стандартами європейського ринку страхування. Акцентується увага на складних и довготривалих завданнях, які стоять перед країною в цілому, Нацкомфінуслуг и всіма учасниками страхового ринку на шляху євроінтеграції. Відзначається, що офіційні інформаційні джерела на даному етапі не дозволяють розглянути конкретні напрями процесу зближення практики страхової діяльності України и норм європейського ринку, який знаходиться в постійному розвитку и адаптується к викликам сучасності.

Ключевые слова: страхування життя, євроінтеграція, зарубіжний досвід, правові норми страхового ринку, європейські стандарти.

Summary. The article deals with the foreign experience of conducting an insurance business and the place of Ukraine in the European and world market of life insurance, gives a comparative description of the life insurance market in Ukraine and advanced European countries. It is emphasized that national insurance is lagging behind the world indicators and provided the main proposals to overcome the most important negative phenomena of this financial sector. It is necessary to reduce the number of unprofitable insurance companies that are affected by the growth of the Ukrainian market. Reducing the number of insurance companies in order to reduce the level of shadow economy by eliminating the work of illegal schemes on the part of the insurer and insured. The practical significance of the work is to substantiate the need to an appropriate level market demand for qualified personnel, insurance agents, underwriters, actuaries, etc. Use funds from state and local budgets and public funds to cover insurance risks in the state. The paper analyzes the significant differences in parameters and indicators of the Ukrainian market from the standards of the European market of insurance. In particular, it should be noted that in the process of regulation of the insurance, usually, the legal principles are used, which are typical for the national legislation, while in other areas general principles of law transformed into legal norms of the sectoral legislation. It emphasizes the complex and long-term challenges faced by the state, National Financial Services Commission and all the participants of the insurance market on the way to European integration. It is noted that official information sources these days do not allow to consider specific directions of the process of practice approximation of insurance activity in Ukraine to the norms of the European market, which is in constant development, adaptation to modern changes, challenges of the present. After the analysis of the main insurance markets development tendencies of the European Union countries and peculiarities of national realities, authors suggest ways to improve the life insurance market in Ukraine.

Keywords: life insurance, European integration, foreign experience, legal norms of the insurance market, European standards.

*Канюк В.М.**аспірант,**Тернопільський національний економічний університет**Kanyuk Vasyly**Ternopil National Economic University*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗАЛЕЖНО ВІД СФЕРИ ФУНКЦІОНУВАННЯ

IDENTIFICATION OF THE ECONOMIC ENTITY TAX RISK FACTORS DEPENDING ON THE SCOPE OF ITS OPERATION

Анотація. У статті зроблено спробу виокремити чинники, які генерують податковий ризик для певної сукупності суб'єктів господарювання з урахуванням їхньої приналежності до конкретного виду економічної діяльності. Для апробації запропонованого методичного підходу вибрано газорозподільні підприємства, які за КВЕД-2010 входять до секції D – «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря». Основними показниками для аналізу вибрано: обсяг реалізованої продукції, індекс промислової продукції, фінансові результати до оподаткування, частка суб'єктів господарювання, які отримали прибуток/збиток, чистий прибуток/збиток підприємств, рівень рентабельності/збитковості операційної діяльності підприємств. Результати аналізу вищезазначених показників у динаміці та порівняння в розрізі певних видів економічної діяльності дали можливість ідентифікувати основні джерела виникнення податкових ризиків, які є притаманними для сектору вітчизняних компаній – операторів газорозподільної системи України.

Ключові слова: податковий ризик, аналіз, суб'єкт господарювання, вид економічної діяльності, газорозподільна компанія, динаміка, порівняння, ідентифікація.

Постановка проблеми. Податкові ризики належать до групи фінансових ризиків та є їхнім різновидом не лише через те, що вони безпосередньо відображаються на фінансових результатах діяльності підприємницьких структур, призводячи до прямих фінансових утрат чи додаткових вигід, які переважно можна оцінити у грошовому виразі, а й тому, що виникнення податкових ризиків зумов-

лене ухваленням і реалізацією управлінських рішень, які безпосередньо стосуються сфери фінансів (фінансової діяльності) конкретного суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До останніх наукових розробок, спрямованих на вирішення проблеми аналізу і достовірного оцінювання податкових ризиків господарюючих суб'єктів, можна віднести праці українських і закордонних учених: І.Б. Атаманенко, Є.А. Бельтюкової, Т.П. Винокурової, Н.Г. Євченко, Я.В. Лебедзевич, М.І. Мігунової, Н.Ю. Подольчака, Ф.М. Філіної, Ф.Ф. Ханафеева та багатьох інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розмаїття теоретико-методологічних підходів до оцінювання підприємницьких ризиків, різнобічність характеристик і детермінантна залежність податкових ризиків від численних чинників вимагають напрацювання ефективного методичного інструментарію у сфері аналізу й оцінки згаданих ризиків.

Мета статті. Метою цієї роботи є спроба виокремлення чинників, які генерують податковий ризик для певної сукупності суб'єктів господарювання з урахуванням їхньої приналежності до конкретного виду економічної діяльності. Назвемо такий методичний підхід так: визначення (ідентифікація) джерел податкового ризику суб'єктів підприємництва з урахуванням сфери функціонування (виду економічної діяльності).

Виклад основного матеріалу. М.І. Виклюк, В.В. Гресик стверджують, що пере-

думовою виникнення ризиків є загрози, а відмінність між цими поняттями полягає у тому, що ризики мають імовірнісний характер та їх можна виміряти кількісно за умови настання, тоді як загрози є фактично сформованими небезпеками, які під впливом певних чинників призводять до настання зазначених ризиків. Взаємозумовленість загроз і податкових ризиків спричиняє виникнення фінансових утрат як для суб'єктів господарювання, так і держави, зокрема внаслідок неефективності податкової політики на мікро- та макро-рівні [1, с. 244–245]. У контексті сказаного ми поділяємо позицію В.В. Вітлінського та О.М. Тимченко, які до основних джерел (чинників) податкового ризику відносять галузеві особливості та види діяльності платника [2, с. 134].

У вітчизняній науковій літературі можна зустріти окремі спроби оцінити податковий ризик з урахуванням вищезазначених чинників. Так, у працях Н.Ю. Подольчака та А.А. Тимейчука запропоновано метод визначення рівня податкового ризику з урахуванням відносин платника податків із різними зацікавленими групами суб'єктів, а саме: акціонерами (засновниками), персоналом, постачальниками, кредиторам, споживачами продукції (робіт, послуг) та іншими контрагентами, оскільки взаємовідносини з однією із зазначених груп зазвичай проектується на співпрацю з іншими заінтересованими групами [3; 4]. А в колективній монографії донецьких науковців запропоновано під час аналізу кожного підприємства відбирати основні критерії, які дають характеристику кожному клієнту: до якої галузі належить, якими видами діяльності займається конкретне підприємство, регіональні умови його перебування, обсяг валових доходів, обчислення бази оподаткування з урахуванням динаміки надходжень за видами фіскальних платежів у минулих періодах, зміни показників фінансово-господарської діяльності тощо. На думку вказаних дослідників, такий метод систематизації надає можливість для подальшого аналізу загальних і галузевих ризиків [5, с. 58], включаючи й податкові.

Для апробації запропонованого нами методичного підходу до оцінювання податкового ризику суб'єктів господарювання на мезорівні (рівні окремої сфери функціонування або виду економічної діяльності) було вибрано газорозподільні компанії, що керують регіональними газопроводами. Оскільки, згідно з чинним вітчизняним законодавством (ст. 5 Закону України «Про природні монополії»), розподіл природного і нафтового газу трубопроводами відноситься до однієї зі сфер діяльності суб'єктів природних монополій [6], у кожному конкретному регіоні України функціонує тільки одна компанія, яка управляє газорозподільними трубопроводами низького та середнього тиску на певній території.

До 2015 р. обласні та міські газові підприємства паралельно займалися як розподілом газу, так і його постачанням, проте у квітні 2015 р. був прийнятий Закон України «Про ринок природного газу», відповідно до якого на виконання вимог Європейського енергетичного співтовариства, компанія – оператор газорозподільної системи має бути юридично та організаційно незалежною від інших видів діяльності на ринку природного газу, не пов'язаних із його розподілом. Інакше кажучи, оператори газових мереж і постачальники вказаного палива не можуть бути однією юридичною особою [7]. Нині понад 70% підприємств із розподілу газу трубопроводами через механізм володіння корпоративними правами контролює олігарх Д. Фірташ, який у період президентства В. Януковича за сприяння представників владних структур викупив на приватизаційних аукціонах пакети акцій обласних газорозподільних компаній, якими володіла держава. Згодом придбані активи були інтегровані шляхом створення холдингу «Регіональна газова компанія» (РГК). Отже, можна констатувати, що, незважаючи на розмежування процесів розподілу та постачання природного газу на рівні регіональних трубопроводів, РГК фактично контролює обидва складники господарської діяльності, створивши кептивні («кишенькові») збутові компанії, які займаються постачанням газу споживачам – юридичним особам і домогосподарствам [8; 9].

Сьогодні під брендом холдингу «Регіональна газова компанія», який знаходиться під контролем Д. Фірташа, працює 22 газорозподільні підприємства: «Дніпропетровськгаз», «Дніпрогаз», «Криворіжгаз», «Харківгаз», «Харківміськгаз», «Вінницягаз», «Івано-Франківськгаз», «Житомиргаз», «Закарпатгаз», «Запоріжгаз», «Київоблгаз», «Волиньгаз», «Луганськгаз», «Львівгаз», «Миколаївгаз», «Рівнегаз», «Сумигаз», «Тернопільміськгаз», «Тисменицягаз», «Хмельницькгаз», «Чернівцігаз», «Чернігівгаз». Окрім перелічених, ще шість газорозподільних компаній (публічні акціонерні товариства «Черкасигаз», «Мелітопольгаз», «Уманьгаз», «Кіровоградгаз», «Київгаз», «Лубнигаз») контролюють менеджери неформальної групи «РосУкрЕнерго» (Д. Фірташ, І. Фурсин, С. Львовчкін, Ю. Львовчкіна, Ю. Бойко), корпоративні підприємства «Гадячгаз», «Кременчукгаз» і «Херсонгаз» перебувають під контролем В. Попова, а ПАТ «Одесагаз» – І. Учителя [10].

Дані щодо структури власності підприємств газорозподільної галузі в 2017 р. свідчать про те, що повністю у державній власності (100% акцій) знаходяться тільки два суб'єкти цієї галузі (ДП «Кременецьке УПРГ», ДГХП «Сірка»), ще в 17 компаніях-операторах частка корпоративних прав держави коливається в межах від 22,60% до 51%, пакет акцій ПАТ «Київгаз» у розмірі 28,5% перебуває у комунальній власності, а решта газорозподільних підприємств належать приватним власникам [12].

Газорозподільні підприємства є невід'ємним компонентом газотранспортної галузі, яка відіграє стратегічно важливу роль у забезпеченні стабільного соціально-економічного розвитку країни та значною мірою впливає на параметри якості життя населення, енергетичну незалежність і безпеку держави.

За КВЕД-2010 газорозподільні підприємства входять до секції D – «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря», яка включає діяльність із постачання електроенергії, природного газу, пари, гарячої води тощо засобами постійної інфраструктури – лініями електропередач, мережами кабелів, газопроводів і водопро-

водів. При цьому розмір газорозподільної мережі не виступає визначальним критерієм для класифікації одиниці у згаданій сфері. Варто уточнити, що названа секція включає розподілення електроенергії, газу, пари, гарячої води тощо як для об'єктів, які належать промисловим підприємствам, так і для будівель житлового призначення, а також функціонування компаній енергопостачання та газопостачання загального користування, які здійснюють виробництво, контроль і розподілення електроенергії чи газу.

Узагальнені дані щодо основних показників згаданого виду економічної діяльності можемо отримати з інформації, що оприлюднюється на офіційному сайті Державної служби статистики України.

Насамперед проаналізуємо такий узагальнюючий показник, як обсяг реалізованої продукції, оскільки саме він може справляти як позитивний, так і негативний вплив на величину прибутку. Як бачимо з даних табл. 1, суб'єкти господарювання секції D, займають провідне місце серед промислових підприємств за обсягами реалізованої продукції: впродовж 2013–2017 рр. їхня частка становила в середньому близько 25% від загального обсягу продажів.

Абсолютні показники обсягу реалізації свідчать про чітко виражену тенденцію до зростання згаданого показника протягом досліджуваного періоду як загалом по промисловості, так і щодо підприємств, віднесених до секції D за КВЕД-2010 (рис. 1). Проте розраховані ланцюгові темпи зростання ($T_{z_{2014/2013}} = 105,5\%$; $T_{z_{2015/2014}} = 120,7\%$; $T_{z_{2016/2015}} = 136,6\%$; $T_{z_{2017/2016}} = 110,0\%$) свідчать про сповільнення приросту обсягу продажів у 2017 р. Крім того, варто зазначити, що за середньорічним індексом зростання (1,176) підприємства секції D зайняли останнє місце серед підприємницьких структур сфери промислового виробництва.

Оцінювання економічної активності у сфері постачання енергоносіїв доповнимо аналізом даних щодо динаміки індексу промислової продукції за досліджуваний період, який останніми роками Державна служба статистики подає у розрізі окремих видів діяльності підприємств секції D (табл. 2).

Указаний відносний показник характеризує динаміку обсягів промислового виробництва, що дає змогу відслідковувати його підйоми чи спади.

Як бачимо, по підприємствах групи D 35.2 «Виробництво газу; розподілення газоподібного палива через місцеві (локальні) трубопроводи» результати були невтішними, як і по секції D загалом: протягом досліджуваного періоду спостерігався спад

як у виробництві, так і в розподілі газоподібного палива (незначне зростання було зафіксовано лише в 2016 р., але воно не вплинуло на загальну тенденцію). Це, на нашу думку, свідчить про те, що зростання обсягів реалізованого енергетичного ресурсу відбувалося виключно за рахунок підвищення тарифів на тлі стабільного скорочення обсягів споживання газу. Аналогічна тенденція мала місце й у першому півріччі 2018 р. (рис. 2).

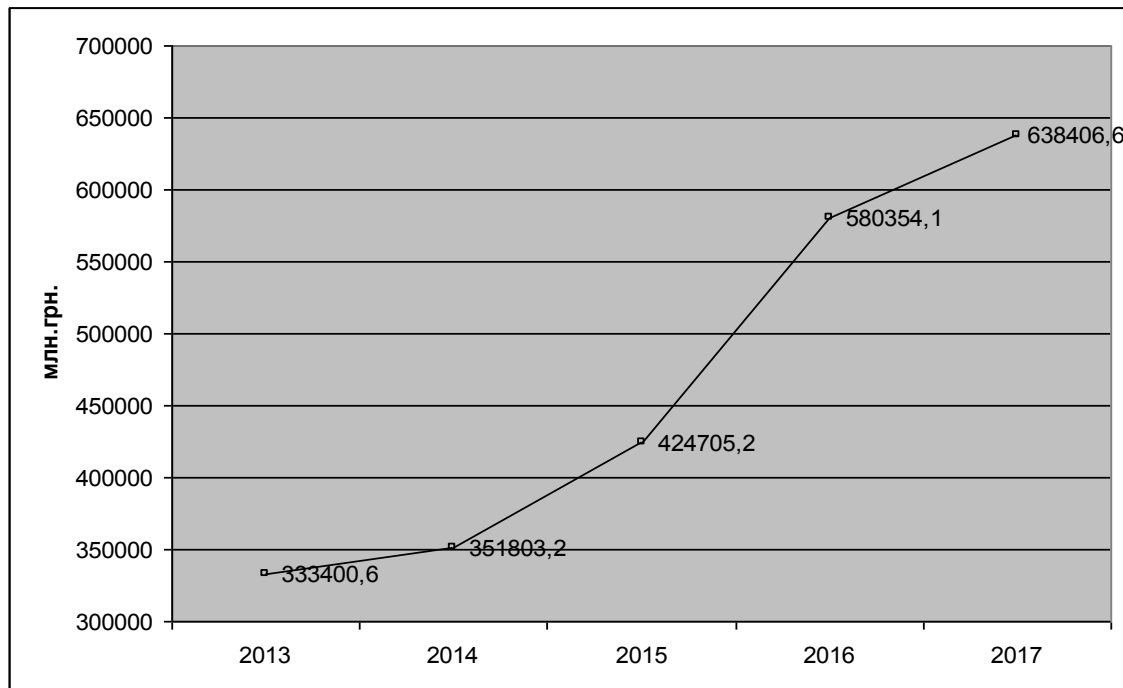


Рис. 1. Динаміка обсягу реалізованої продукції підприємствами секції D «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря» в Україні протягом 2013–2017 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [13]

Таблиця 1

Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності в Україні у 2013–2017 рр., млн. грн.*

Вид діяльності	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
П	1322408,4	100,0	1428839,1	100,0	1776603,7	100,0	2158030,0	100,0	2608027,1	100,0
Д	151575,3	11,5	154700,8	10,8	191599,3	10,80	240150,3	11,1	322706,7	12,4
Х	253439,0	19,2	302391,9	21,2	398023,2	22,4	462418,9	21,4	546653,8	21,0
М	207305,3	15,7	237393,0	16,6	278502,8	15,7	318195,9	14,8	407295,0	15,6
Е	333400,6	25,2	351803,2	24,6	424705,2	23,9	580354,1	26,9	638406,6	24,5

* – дані сформовано за функціональним підходом (спосіб узагальнення даних, за яким показники діяльності підприємств формуються за однорідними видами економічної діяльності) з використанням таких позначень:

П – промисловість;

Д – добувна промисловість і розроблення кар'єрів;

Х – виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів;

М – металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, окрім виробництва машин та устаткування;

Е – постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря.

Джерело: складено автором за даними [13]

Щодо показника фінансових результатів до оподаткування, то, як свідчать дані табл. 3, загалом по підприємствах секції D зафіксовано негативні значення починаючи з 2014 р., які за роками зазнавали суттєвих різновекторних коливань. Водночас практично всі промислові підприємства інших видів діяльності (крім металургійного виробництва) в 2017 р. отримали позитивні фінансові результати.

Як свідчать дані табл. 4, протягом досліджуваного періоду зменшилася частка суб'єктів господарювання, які отримали збитки як загалом по промисловості (з 36,7%

до 28,4%), так і в розрізі порівнюваних видів економічної діяльності. Все це підтверджує поступовий вихід вітчизняної промисловості зі стану кризи, викликаної зовнішньою агресією з боку Російської Федерації та негативними внутрішніми соціально-політичними та економічними процесами в Україні. Проте доцільно наголосити на тому, що підприємства секції D, незважаючи на зменшення за період 2013–2017 рр. питомої ваги збиткових суб'єктів господарювання на 9 відсоткових пунктів, за вказаним показником стабільно залишалися на останньому місці. При цьому перманентна збитковість

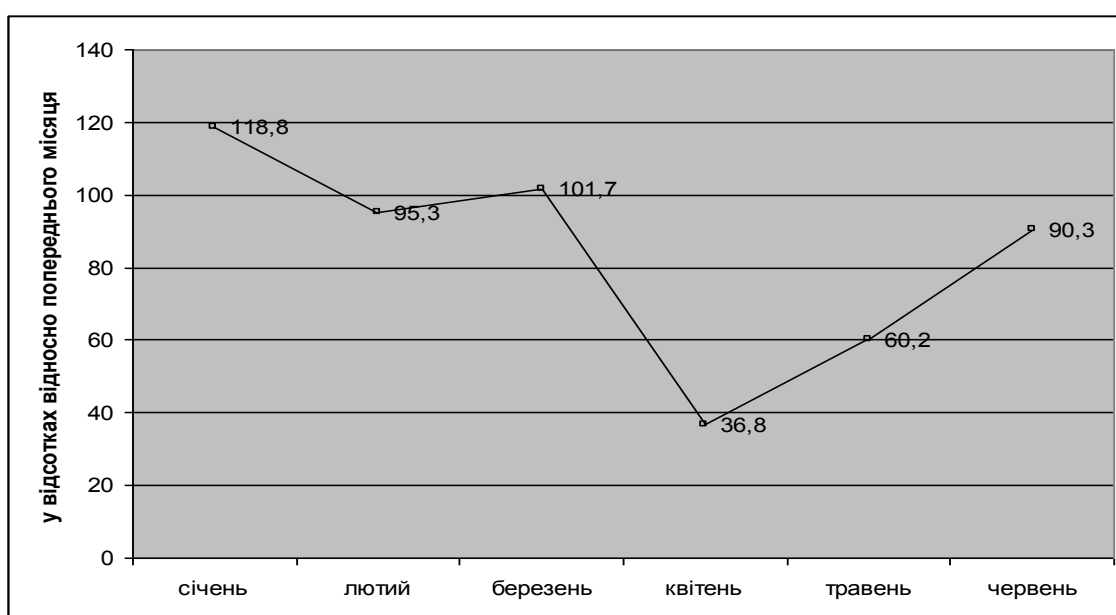


Рис. 2. Динаміка індексу промислового виробництва підприємств групи D 35.2 «Виробництво газу; розподілення газоподібного палива через місцеві (локальні) трубопроводи» в Україні у 2018 р.

Джерело: розроблено автором за даними [14]

Таблиця 2

Індекси промислової продукції за окремими видами діяльності підприємств секції D «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря» в Україні у 2013–2017 рр., % до попереднього року

Вид діяльності	Код за КВЕД-2010	Роки				
		2013	2014	2015	2016	2017
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря:	D	98,9	93,4	88,0	102,5	93,5
– виробництво, передача та розподілення електроенергії	D 35.1	99,3	93,9	88,5	102,5	93,4
– виробництво електроенергії	D 35.11	100,2	93,7	87,4	103,0	91,3
– розподілення електроенергії	D 35.13	97,5	94,4	90,7	101,5	97,6
– виробництво газу; розподілення газоподібного палива через місцеві (локальні) трубопроводи	D 35.2	94,4	87,5	79,7	103,9	95,0

Джерело: складено автором за даними [14]

**Фінансові результати підприємств до оподаткування
за видами промислової діяльності в Україні у 2013–2017 рр., млн. грн.**

Вид діяльності	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
П	13698,3	-166414,0	-181360,9	-7569,6	85429,5
Д	15838,1	-4764,7	-21973,8	23456,0	72685,0
Х	9447,9	-14723,6	-14600,5	-5965,2	12592,5
М	-12081,5	-38640,0	-44665,3	-6812,3	-6279,7
Е	1264,1	-24175,5	-35379,1	-2978,5	-10123,1

Джерело: складено автором за даними [13]

**Частка суб'єктів господарювання за видами промислової діяльності, які отримали прибуток/
збиток, в Україні у 2013–2017 рр., % до загальної кількості підприємств**

Вид діяльності	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
П	63,3 / 36,7	63,3 / 36,7	72,9 / 27,1	72,8 / 27,2	71,6 / 28,4
Д	53,7 / 46,3	52,2 / 47,8	61,1 / 38,9	58,5 / 41,5	61,9 / 38,1
Х	62,9 / 37,1	62,4 / 37,6	72,3 / 27,7	71,1 / 28,9	69,1 / 30,9
М	64,9 / 35,1	62,9 / 37,1	73,8 / 26,2	76,0 / 24,0	74,2 / 25,8
Е	44,3 / 55,7	51,3 / 48,7	53,6 / 46,4	54,2 / 45,8	53,3 / 46,7

Джерело: складено автором за даними [13]

**Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами промислової діяльності
в Україні у 2013–2017 рр., млн. грн.**

Вид діяльності	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
П	-4181,1	-178730,9	-188267,9	-24724,7	54143,7
Д	9022,4	-9967,6	-23124,9	18028,5	59293,6
Х	6531,7	-16906,0	-16553,3	-7509,5	9565,2
М	-13022,3	-41948,8	-44346,5	-8339,5	-10195,1
Е	-611,9	-23823,3	-35191,7	-5332,1	-11681,9

Джерело: складено автором за даними [13]

значної частини компаній секції Д упродовж тривалого періоду часу наводить на думку щодо наявності підвищеного рівня податкового ризику внаслідок заниження об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств.

Як зазначає проф. Т.В. Черничко, функціонування підприємств значно впливає як на добробут власників (засновників), споживачів (покупців), так і на соціально-економічну ситуацію в країні шляхом поповнення державного бюджету за рахунок сплати підприємницькими структурами податків та обов'язкових платежів (зборів). Усе це є неможливим без здійснення підприємствами ефективної виробничої, маркетингової та фінансової діяль-

ності. При цьому однією з найважливіших категорій, що відображає позитивний фінансовий результат діяльності фірми, а також характеризує ефективність її функціонування, виступає чистий прибуток [15, с. 401], який залишається в розпорядженні підприємства після виконання фіскальних зобов'язань.

Дані, наведені в табл. 5, показують, що впродовж 2013–2016 рр. загалом підприємства промисловості щороку отримували чисті збитки, і тільки в 2017 р. було зафіксовано чистий прибуток у розмірі 54 143,7 млн. грн., тоді як компанії, які відносяться до секції Д, у цілому протягом зазначеного періоду одержували щорічні чисті збитки.

Для ґрунтовнішого розуміння ситуації, яка складається у відповідному сегменті національної економіки, більш детально проаналізуємо динаміку отриманих фінансових результатів до оподаткування (прибутків або збитків) підприємств секції D за 2013–2017 рр. (табл. 6).

Незважаючи на те що в 2013 р. частка підприємств секції D, які отримали негативні фінансові результати до оподаткування (55,7%), була помітно вищою за питому вагу компаній, котрі спрацювали прибутково (44,3%), загальний фінансовий результат до оподаткування був додатним і отриманий прибуток становив 1 264,1 млн. грн., що свідчить про перевищення суми прибутків над збитками.

Протягом наступних 2014–2017 рр. загальні фінансові результати до оподаткування суб'єктів господарювання згаданого виду економічної діяльності були від'ємними: збитки становили 24 175,5 млн. грн. у 2014 р., 35 379,1 млн. грн. у 2015 р., 2 978,5 млн. грн. у 2016 р. та 10 123,1 млн. грн. у 2017 р. Разом із тим щорічні значення частки підприємств, які отримали прибуток, що підлягає оподаткуванню, були більшими (51,3%; 53,6%; 54,2% та 53,3% відповідно) за питому вагу фірм, котрі отримали збиток (48,7%; 46,4%; 45,8% та 46,7% відповідно). Отже, впродовж досліджуваного періоду обсяги збитків були значно більшими за прибутки до оподаткування.

Якщо ж розглядати виключно вітчизняний сектор газорозподільних підприємств, то, за інформацією НКРЕКП, отримавши в 2017 р. загальну тарифну виручку (дохід) від розподілу газу в сумі приблизно 13 млрд. грн., компанії – оператори газорозподільної мережі одержали негативний

фінансовий результат – збиток у розмірі близько 2 млрд. грн. Більше того, серед указаних підприємств лише чотири спрацювали прибутково (ПАТ «Київгаз», ПАТ «Донецькоблгаз», ПАТ «Шепетівкагаз» та дочірнє підприємство «Монтажник» ТОВ «ТД «Валіно»). При цьому по компаніях – операторах газорозподільної мережі, які отримали негативний чистий фінансовий результат від господарської діяльності, співвідношення між величиною збитків і тарифною виручкою (доходом) коливалося в межах від -2,0% у ПАТ «Тисменицягаз» до -787,5% у ТОВ «Спектргаз» [16]. Така різка волатильність указанного індикатора підтверджує раніше сформульоване припущення щодо високого ступеня податкового ризику, пов'язаного із недостовірним відображенням окремими газорозподільними підприємствами оподатковуваного прибутку у фінансовій звітності та податкових деклараціях.

Для того щоб ґрунтовніше оцінити, наскільки ефективно діяли суб'єкти господарювання секції D протягом 2013–2017 рр., проаналізуємо коефіцієнт рентабельності операційної діяльності. Це відносний індикатор, який визначається як співвідношення фінансового результату від операційної діяльності до суми собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат, збутових та інших операційних витрат. Дані, представлені в табл. 7, свідчать, що підприємства вказаного сектору вітчизняної економіки мали найнижчі значення коефіцієнта рентабельності операційної діяльності порівняно з промисловими компаніями, які здійснюють інші види діяльності. Разом із тим необхідно відзначити, що рівень операційної рентабельності протягом останніх двох років був додат-

Таблиця 6

Фінансові результати до оподаткування підприємств секції D в Україні у 2013–2017 рр., млн. грн.

Роки	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості	фінансовий результат	у % до загальної кількості	фінансовий результат
2013	1264,1	44,3	14561,7	55,7	13297,6
2014	-24175,5	51,3	4948,7	48,7	29124,2
2015	-35379,1	53,6	8847,0	46,4	44226,1
2016	-2978,5	54,2	17986,2	45,8	20964,7
2017	-10123,1	53,3	15674,7	46,7	25797,8

Джерело: складено автором за даними [13]

Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності в Україні у 2013–2017 рр., %

Вид діяльності	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
П	3,0	1,6	0,9	4,2	6,6
Д	12,5	21,4	6,4	16,7	33,9
Х	6,1	5,1	3,0	2,8	4,7
М	-2,7	2,8	0,7	3,9	1,5
Е	1,3	-0,1	-0,8	2,1	1,4

Джерело: складено автором за даними [13]

нім, тобто чистий дохід від операційної діяльності перевищував собівартість реалізації та інші витрати, пов'язані з такою діяльністю.

Оскільки операційна діяльність є основним видом діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, що приносить йому майже 90% доходу і безпосередньо залежить від попиту на його продукцію (роботи, послуги) з боку споживачів, вважаємо за необхідне проаналізувати операційне середовище функціонування вітчизняних газорозподільних підприємств.

Національний ринок споживання газу протягом декількох останніх опалювальних сезонів зазнав суттєвих трансформацій. Упродовж досліджуваного періоду споживання газу загалом по Україні скоротилося на 16 487,6 млн. куб. м. Найбільше падіння обсягів споживання згаданого ресурсу відбулося у промисловому сегменті – з 15 881,7 до 5 530,8 млн. куб. м (на 10 350,9 млн. куб. м), тобто майже в три рази. Споживання газу населенням зменшилося на 4 940,3 млн. куб. м, або на 33%, а організації теплокомуненергетики скоротили використання блакитного палива на 1 005,4 млн. куб. м, або лише на 13,3% [17].

Вищезазначені зміни впродовж опалювальних сезонів 2012–2017 рр. спричинили зміни і в структурі споживачів газу. Якщо в 2012–2013 рр. найбільшими споживачами блакитного палива були промисловість – 39,7% та населення – 37,5%, то в 2016–2017 рр. найвищу частку серед споживачів газу займало населення (42,7%), друге та третє місця посідали підприємства теплокомуненергетики (27,9%) та промисловості (23,5%) відповідно. Крім цього, варто відзначити негативну тенденцію до зростання протягом досліджуваного

періоду виробничо-технологічних витрат (ВТВ), нормативних утрат і власних потреб операторів газорозподільних мереж – з 702,1 до 846,0 млн. куб. м, або на 20,5%. До ВТВ відносять втрати газу під час обслуговування мереж, що пов'язані з випуском газу з труби під час ремонтів і метрологічними умовами показників лічильників. Для покриття вартості таких витрат газорозподільні підприємства закладають їх у тариф на розподіл газу [17]. Так, згідно з інформацією НКРЕКП, у середньому витрати на ВТВ у тарифній виручці в 2017 р. становили 46,5%, дуже різко коливаючись у розрізі компаній-операторів – від 3% у ТОВ «Газпостачсервіс» до 73,2% у ПАТ «Закарпатгаз» [16]. На нашу думку, наведена аналітична інформація є свідченням наявності податкового ризику заниження окремими газорозподільними підприємствами об'єкта оподаткування податком на прибуток унаслідок маніпулювання вказаними витратами. Також варто відзначити, що, оскільки ВТВ виникають унаслідок негерметичності газового балону газорозподільної системи, яка залежить виключно від технічного стану та якості її складників і практично не залежить від обсягу транспортованого газу, то тенденція до зростання ВТВ може свідчити про погіршення експлуатаційно-технічних характеристик газорозподільних мереж, що вимагає додаткових інвестицій в поліпшення їхнього стану (ремонт, реконструкцію, модернізацію, заміну тощо).

Отже, на основі проведеного аналізу шляхом логічних міркувань можна дійти висновку, що основними джерелами податкових ризиків для газорозподільних підприємств в Україні, які проявляються в мотивації менеджменту вказаних компаній до податко-

вих деліктів із метою отримання додаткових фінансових ресурсів в умовах їхньої хронічної нестачі, виступають:

1. Небезпека поступового зростання заборгованості населення перед газорозподільними компаніями внаслідок низької купівельної спроможності та недостатньої платіжної дисципліни з боку безпосередніх споживачів послуг – домогосподарств. Наприклад, протягом усього 2018 р. спостерігалася чітко виражена тенденція до нарощування заборгованості населення за спожитий природний газ: на кінець липня вона становила 16,7 млрд. грн. (без урахування тимчасово невідконтрольних територій Донбасу та окупованого Криму), а на кінець жовтня цей показник вже сягнув 18 млрд. грн. [18].

2. Загроза недосконалої регуляторної політики, яка проявляється в тому, що зростання тарифів не відповідає фактичному підвищенню цін на матеріали, роботи та послуги, необхідні для утримання газотранспортних мереж у належному технічному стані.

3. Небезпека поступового скорочення споживання блакитного палива, яка може призвести до різких сезонних коливань попиту на газ і недоотримання виручки та прибутку компаніями-операторами в майбутньому. Зростання вказаної загрози пояснюється активним упровадженням в Україні програм і заходів енергоефективності та економії, а також тим, що споживання природного газу протягом опалювального сезону носить яскраво виражений сезонний характер.

4. Виробничо-технічні (експлуатаційні) загрози, які пов'язані з фізичним зносом техніки й обладнання, з уведенням в експлуатацію нового обладнання, зокрема дефіцитом кваліфікованого персоналу для його запуску. Нестача інвестиційних ресурсів для зазначених потреб загрожує надійності та безпечності газопостачання, що негативно позначається на обсягах та якості наданих послуг із розподілу газу, а отже, і на фінансових результатах діяльності компаній – операторів газорозподільної системи України. Так, результати розрахунків експерта ТОВ «Агенція інвестиційного менеджменту» М. Боднара [12] підтверджують суттєву

розбіжність між необхідними та наявними обсягами інвестицій для підтримання газорозподільних мереж у справному технічному стані.

Недостатність інвестиційних ресурсів, спричинена постійною збитковістю переважної більшості українських газорозподільних підприємств, не дає можливості для їхнього подальшого техніко-технологічного розвитку, оптимізації та модернізації газової інфраструктури, підвищення якості надання послуг із розподілу блакитного палива й обслуговування його споживачів.

Висновки і пропозиції. Весь описаний комплекс загроз і викликів породжує гостру потребу у фінансових ресурсах (насамперед чистому прибутку) для забезпечення ефективної операційної (поточної) діяльності та довгострокового розвитку компаній – операторів газорозподільної системи України в умовах загострення конкурентної боротьби й обмеженого доступу до кредитних коштів, що змушує їхню адміністрацію шукати шляхи збільшення фінансування, у тому числі за рахунок незаконної або напівлегальної мінімізації рівня фіскального навантаження різними способами. Це генерує додаткові податкові ризики, наслідками яких є фінансові втрати від штрафних санкцій та зниження позитивного іміджу (репутації) вказаних підприємницьких структур.

Таким чином, виходячи з функціонального призначення та галузевих особливостей виробничо-господарської і фінансової діяльності газорозподільних підприємств, проведений вище аналіз дав змогу ідентифікувати основні джерела (чинники) виникнення податкових ризиків, які є притаманними для сектору вітчизняних компаній – операторів газорозподільної системи як невід'ємного складника паливно-енергетичного комплексу України. Практична цінність отриманих результатів дослідження полягає у тому, що, розробляючи та реалізуючи заходи щодо мінімізації негативного впливу вказаних ризиків і загроз, менеджмент газорозподільних організацій тим самим може уникнути підвищення рівня ризиків, пов'язаних з їх оподаткуванням.

Література:

1. Веклюк М.І., Гресик В.В. Податкова безпека: дуалістичність економічної природи трактування змісту основних характеристик. *Інноваційна економіка*. 2013. № 5. С. 242–246.
2. Вітлінський В.В., Тимченко О.М. Джерела і види податкових ризиків, їх взаємозв'язок. *Фінанси України*. 2007. № 3. С. 132–139.
3. Подольчак Н.Ю., Тимейчук А.А. Оцінювання рівня податкового ризику підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.13. С. 281–287.
4. Тимейчук А.А. Формування заходів взаємодії підприємства з державною податковою службою України шляхом використання системи показників. URL : <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/17263/1/27-173-183.pdf> (дата звернення: 10.02.2019).
5. Економічний аналіз в системі податкового контролю: організація і методика : монографія / за заг. ред. проф. Л.О. Сухаревої. Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. 125 с.
6. Закон України «Про природні монополії» № 1682-III від 20 квітня 2000 р. (зі змінами). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1682-14> (дата звернення: 10.02.2019).
7. Закон України «Про ринок природного газу» № 329-VIII від 09 квітня 2015 р. (зі змінами). URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/329-19> (дата звернення: 10.02.2019).
8. Управління газорозподільними системами. Як збалансувати інтереси? URL : <http://dixigroup.org/storage/files/2017-06-14/dsopages.pdf> (дата звернення: 10.02.2019).
9. Винничук Ю. Кто контролирует распределение газа в Украине. URL : https://biz.censor.net.ua/resonance/3016268/kto_kontroliruet_gaspredelenie_gaza_v_ukraine (дата звернення: 10.02.2019).
10. Головнєв С. Скільки українці будуть платити за утримання газових мереж. URL : http://biz.censor.net.ua/resonance/3023502/sklki_ukrants_budut_platiti_za_utrimannya_gazovih_merej (дата звернення: 10.02.2019).
11. Маруніч Д. Як газорозподільні компанії «заробили» 5,4 млрд. гривень боргів перед «Нафтогазом»? URL : <https://daily.rbc.ua/ukr/show/gazoraspredelitelnye-kompanii-zarabotali-1449567460.html> (дата звернення: 10.02.2019).
12. Боднар М. Газорозподільчі системи України: проблеми, міфи, причини, наслідки. URL : <https://104.ua/ua/files/18994/1> (дата звернення: 10.02.2019).
13. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.02.2019).
14. Индекс промышленного производства. URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/industrial/2018> (дата звернення: 10.02.2019).
15. Черничко Т.В. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств України. *Економіка і суспільство*. 2016. № 5. С. 400–404.
16. Головнєв С. Скільки Фірташ та інші заробляють на розподілі газу. URL : https://biz.censor.net.ua/resonance/3074767/sklki_firtash_ta_nsh_zaroblyayut_na_rozpodl_gazu (дата звернення: 10.02.2019).
17. Єрємєнко А. Опалювальний сезон: тенденції та цифри. *Дзеркало тижня*. 2017. № 16. С. 9–10. URL : https://dt.ua/columnists/opalyvalniy-sezon-tendenciyi-i-cifri-241200_.html (дата звернення: 10.02.2019).
18. Украинцы задолжали за газ более 16 млрд гривен. URL : <https://www.unn.com.ua/ru/news/1749831-ukrayintsi-zaborgovali-za-gaz-ponad-16-mlrd-griven> (дата звернення: 10.02.2019).

Аннотация. В статье сделана попытка выделить факторы, которые генерируют налоговый риск для определенной совокупности субъектов хозяйствования с учетом их принадлежности к конкретному виду экономической деятельности. Для апробации предложенного методического подхода избраны газораспределительные предприятия, которые за КВЭД-2010 включены в секцию D – «Поставка электроэнергии, газа и кондиционированного воздуха». Основными показателями для анализа избраны: объем реализованной продукции, индекс промышленной продукции, финансовые результаты до налогообложения, доля субъектов хозяйствования, которые получили прибыль/убыток, чистая прибыль/убыток предприятий, уровень рентабельности/убыточности операционной деятельности предприятий. Результаты анализа вышеупомянутых показателей в динамике и сравнения в разрезе соответствующих видов экономической деятельности дали возможность идентифицировать основные источники возникновения налоговых рисков, которые присущи для сектора отечественных компаний – операторов газораспределительной системы Украины.

Ключевые слова: налоговый риск, анализ, субъект хозяйствования, вид экономической деятельности, газораспределительная компания, динамика, сравнение, идентификация.

Summary. Threats act as preconditions for the emergence of risks, although the difference between these concepts is that the risks are probabilistic, and as such are subjects of quantitative measurement upon their occurrence, whereas the threats are actually the dangers that, under the influence of certain factors, lead to the occurrence of these risks. The enterprise's sectoral features and types of its activities can be attributed to the main sources (factors) of its tax risk. The article makes an attempt to single out factors that generate tax risk for a certain set of economic entities, taking into account a specific type of their economic activity. For approbation of the proposed methodological approach, domestic gas-distributing enterprises were selected, which in QED-2010 are included in section D – "Supply of electricity, gas, steam and conditioned air". The volume of sales, the index of industrial products, pre-tax financial results, the share of business entities that have gained profit/suffered loss, net profit/loss of enterprises, the level of profitability/unprofitability of enterprises' operating activities are determined as the main indicators for the analysis. Results of the survey made it possible to identify the main sources of tax risks that are inherent in the sector of Ukrainian companies operating gas distribution system of Ukraine. This includes, in particular: the risk of a gradual increase in indebtedness of households, direct consumers of gas distribution companies' services to these companies due to low purchasing power of the general public; the threat of imperfect regulatory policy, which manifests itself in the imbalance between the growth of gas distribution tariffs and the actual level of increase in prices for materials (works, services) necessary to maintain gas transportation networks in an appropriate technical condition; the danger of the gradual reduction of gas consumption, which may lead to a loss of revenue and profits from operators in the future; industrial and technical threats associated with depreciation of equipment and machinery, lack of investment resources for the commissioning of new equipment and the shortage of skilled personnel for its putting into operation.

Keywords: tax risk, analysis, entity, type of economic activity, gas distribution company, dynamics, comparison, identification.

Спасів Н.Я.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансового менеджменту

та страхування,

Тернопільський національний економічний університет

Spasiv Nataliia

Ternopil National Economic University

НАУКОВА ПАРАДИГМА ФІНАНСІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: КОНЦЕПТ ПОБУДОВИ SCIENTIFIC PARADIGM OF FINANCES OF JOINT TERRITORIAL GROUPS: CONCEPT OF CONSTRUCTION

Анотація. Проаналізовано теоретичні підходи до формування наукової парадигми фінансів об'єднаних територіальних громад в умовах реформування системи місцевого самоврядування та децентралізації влади. Виходячи з підходів науковців минулого і сучасності до трактування парадигми як теоретичного концепту, подано власне її розуміння. Обґрунтовано допарадигмальний, парадигмальний і постпарадигмальний стан науки, і на основі цього встановлено, що парадигма фінансів об'єднаних територіальних громад знаходиться в постпарадигмальному стані. Виокремлено структурні елементи парадигми фінансів об'єднаних територіальних громад. У даному контексті акцентовано увагу на концептах, які повинні бути науково і методологічно обґрунтованими, а також на побудові концепції дослідження з виділенням моделі вирішення наукової проблеми.

Ключові слова: місцеві фінанси, фінанси об'єднаних територіальних громад, парадигма, концепція, концепт, методологія, парадигма фінансів об'єднаних територіальних громад.

Постановка проблеми. Глибинні соціально-економічні трансформації спонукають до переосмислення низки важливих, подекуди догматичних теоретичних постулатів вітчизняної фінансової науки через призму вдосконалення існуючих і розроблення новітніх методологій дослідження фінансових явищ для побудови на цій основі нової наукової парадигми у сфері фінансів. У контексті нашого дослідження реформування місцевого самоврядування та територіальної

організації влади зумовлює перегляд вітчизняного науково-методологічного доробку в галузі місцевих фінансів і потребує розроблення на цій платформі наукової парадигми фінансів об'єднаних територіальних громад (ОТГ) як їх складової частини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення концептуальних засад і теоретико-методологічних основ пізнання фінансів територіальних громад та їх об'єднань здійснено І.М. Вахович, Т.П. Галушкіною, А.С. Гальчинським, М.І. Долішнім, Л.Г. Мельником, С.А. Цигановим, В.Л. Андрущенко, А.І. Крисоватим, О.В. Кнейслер, П.М. Петровським. Їх внесок є беззаперечним, проте дискусії тривають і досі, адже немає єдності в категоріальному апараті, бракує концептуальних схем у частині пізнання фінансів ОТГ.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Саме нерозробленість наукових підходів до виокремлення новітніх методологій дослідження фінансових явищ зумовлює подальший науковий пошук і виводить на перший план виокремлення власної позиції в контексті побудови наукової парадигми фінансів ОТГ.

Мета статті. Метою цієї роботи є побудова наукової парадигми фінансів об'єднаних територіальних громад виходячи з наукового доробку вітчизняних і зарубіжних учених.

Виклад основного матеріалу. Проблемні наукові тенденції у сфері фінансів ОТГ під-

тверджуються відсутністю комплексного системного дослідження концептуальних засад їх функціонування, що зумовлено багатьма причинами.

По-перше, це відсутність єдиного, загальноприйнятого наукового підходу до формування теорії фінансів ОТГ. Незначний відрізок часу – чотири роки – для розвитку теорії є замалим і переважно супроводжується теоретичним узагальненням незначної кількості наукових доробків, що, своєю чергою, зумовлює наявність різних концепцій та поглядів, які ускладнюються з урахуванням визначальних тенденцій реформи місцевого самоврядування і децентралізації.

По-друге, недостатність в Україні фундаментальних теоретичних досліджень у сфері місцевих фінансів у сучасних умовах і практично їх відсутність стосовно фінансів ОТГ, що пов'язано з незначним періодом функціонування ОТГ як нового суб'єкта місцевого самоврядування. Теорія фінансів ОТГ перебуває на етапі становлення і суттєвих перетворень, безпосередньо пов'язаних із переходом до нового адміністративно-територіального устрою, зумовленого децентралізацією й її національними особливостями провадження, що впливають на сучасний стан, вимагаючи нових ґрунтовних економічних досліджень і переосмислення.

По-третє, розвиток концептуальних основ фінансів ОТГ неможливий без детального філософського осмислення його наукових положень, а саме системного висвітлення економічного змісту, характеристики функцій, форм і методів, що свідчить про відсутність єдиного теоретико-методологічного інструментарію для дослідження у цій сфері економічних відносин. Як указує О. Кнейслер, «розв'язання зазначених вище наукових проблем базоване на концептуальних засадах теорії ... науковою парадигмою якої є результати ґрунтовних і багатовекторних теоретичних досліджень» [1].

Отже, теоретичну проблематику формують і вирішують на рівні концептуальних схем, які повинні мати мінімум початкових понять (концептів), а продукувати максимум новітніх парадигм. Концептуальні засади наукової парадигми фінансів об'єднаних

територіальних громад ґрунтуються на визначеній сукупності концептів щодо природи фінансів, місцевих фінансів, обґрунтованості місцевих бюджетів, в основі яких – усталені теоретичні уявлення і висновки, що вимагають перегляду відповідно до вітчизняних реалій та візій місцевого самоврядування. Розуміння перебігу цих процесів продукує нові парадигми, тобто зумовлює необхідність виділення в окрему сферу місцевих фінансів фінанси об'єднаних територіальних громад, що пояснюється їх всезростаючою роллю і вагомим значенням в умовах демократичних трансформацій із децентралізаційною домінантою. Зазначене актуалізує формування наукової парадигми фінансів ОТГ із виокремленням основних пріоритетів їхнього розвитку. А це, своєю чергою, потребує дотримання чіткого алгоритму дій у контексті визначення сутності фінансів об'єднаних територіальних громад, обґрунтування виокремлення їхніх складових елементів і ланок, а також переосмислення системи понять і уявлень, оскільки з боку наукового співтовариства дослідження у цьому напрямі обмежені та носять поверхневий характер.

Поняття парадигми (із грецької – приклад, взірць, зразок, модель, наочне підтвердження, доказ, повчальний приклад, урок, подоба, зображення) у сучасній філософії науки використовується під час опису теоретико-методологічних основ у всіх сферах наукового пошуку, що беруться за зразок розв'язку наукових задач і визнаються всією науковою спільнотою. Ще в античній філософії воно застосовувалося Платоном для окреслення вічного і незмінного трансцендентного взірця, що визначав структуру і форму матеріальних речей [2]. У філософію науки термін уведений у ХХ ст. Г. Бергманом для характеристики повільно змінюваних методологічних стандартів дослідження [3]. За своєю природою парадигма – сукупність філософських, загальнотеоретичних основ науки; система понять і уявлень, які властиві певному періоду розвитку науки, культури, цивілізації [4].

Як влучно зазначає Т. Кун, саме парадигма як сукупність теоретичних, методо-

логічних і аксіологічних догм, прийнятих як приклад вирішення наукових завдань, переводить наукове співтовариство на нову систему світогляду і цінностей, що дає змогу виокремити метафізичні компоненти визначення фундаментальних теоретичних і методологічних принципів світосприйняття. Відповідно, концепція як несформована теорія через парадигму як модель постановки і вирішення певної проблеми дає змогу визначити нові орієнтири розвитку систем, явищ і процесів [5]. У цьому ключі розвиток науки як більш глибоке пізнання істини здійснюється за допомогою загальноприйнятої парадигми, яка поєднує в собі теорію і методологію й є теорією, спрямованою на подальший приріст знання та його практичне застосування. Отже, розроблення наукової парадигми фінансів об'єднаних територіальних громад базується на попередніх теоріях та методології пізнання фінансів і місцевих фінансів, урахує реалії їх функціонування в сучасних умовах і за допомогою наукового пошуку виокремлює фінанси ОТГ, визначаючи компоненти та нові орієнтири їхнього розвитку в контексті дотримання епістемічності. У наукових джерелах епістемічний (знаннєвий) полягає у сукупності фундаментальних знань, цінностей, переконань і технічних прийомів, що виступають як зразок наукової діяльності [6]. Його виділяє Т. Кун поряд із соціальним аспектом парадигми, який характеризується через світосприйняття, що поділяється конкретним науковим співтовариством, цілісність і границі якого воно визначає [6].

Науковці стверджують, що поява нової системи світогляду і цінностей, суспільні чи будь-які інші трансформації призводять до зміни парадигм. Так, «послідовний перехід від однієї парадигми до іншої через наукову революцію – звичайна модель розвитку зрілої науки» [5, с. 6]. Відповідно, виділяють:

1) допарадигмальний стан науки, що характеризується еклектичним поєднанням різноманітних гіпотез;

2) парадигмальний – існування єдиного теоретичного і методологічного базису науки, що визначає і формує розв'язання поставлених проблем;

3) постпарадигмальний – у ході якого відбувається зміна світоглядних систем. У процесі розвитку суспільства, філіації парадигм третій етап стає першим, оскільки коли накопичується достатньо даних про виявлені аномалії, невідповідності та суперечності, що заперечують догми існуючої парадигми, то певна наука переживає кризу. Впродовж цієї кризи виникають нові ідеї, які, можливо, раніше не бралися до уваги або були спростовані, що відповідає допарадигмальному етапу розвитку. У кінцевому підсумку існуючий конфлікт парадигм із різними системами цінностей, способами розв'язання практичних завдань та параметрами світогляду призводить до появи нової парадигми. Загалом нова світоглядна парадигма не заперечує стару, а розширює, доповнює усталені методологічні конструкції наукового пошуку [7].

З огляду на зазначене, можна констатувати, що в процесі формування парадигми фінансів об'єднаних територіальних громад мають місце зміни світоглядних уявлень. Адаптування місцевих самоврядування, територіальної організації влади, децентралізація, поява ОТГ – це переміна наукового бачення територіальних утворень, їх соціально-економічного значення, функціонування фінансів, що доповнює усталені методологічні конструкції наукового пошуку, розширюючи старі та вибудовуючи при цьому новий каркас дослідження. Отже, можемо говорити про частково постпарадигмальний період фінансової науки у цій площині.

Проте постпарадигмальний період сьогодні не змінює сутності парадигми як загальної методологічної моделі пізнання для певного наукового кола або, за словами Т. Куна, «визнані всіма наукові досягнення, які впродовж певного часу дають науковому товариству модель постановки проблем та їх вирішення» [8]. Відповідно, зміна світоглядних систем як чинник подальшого розвитку науки допомагає досягнути більш глибоке пізнання істини, не відкидаючи загальноприйнятої парадигми – усталених методів і способів дослідження дійсності. Отже, парадигма, поєднуючи існуючу теорію і методологію, є теорією, спрямованою на подальше

розширення знань та їх практичне застосування, що є основою новітньої парадигми, яка є вимогою сучасності. На нашу думку, сучасна парадигма – це комплекс знань і цінностей, що поєднує попередній теоретико-методологічний базис науки і внаслідок зміни світоглядних систем визначає пріоритети цілісного осмислення пізнавальної та практичної діяльності.

На переконання П. Петровського, «парадигма – це концептуально визначена модель методології діяльності. До її структурних елементів належать концепція, мотив, мета, метод, ресурс, засіб, спосіб дії» [9]. Отже, парадигма має структуру – «це, насамперед, лінія методологічної детермінації (визначення через указаний категоріальний ряд процесу пізнання та практичної діяльності» [9]. Частково погоджуючись із таким твердженням, зауважимо, що набір структурних елементів парадигми хоча й фіксує логіку певної моделі методологічного пізнання, проте не є усталеним і може набувати довільності залежно від завдань пізнавальної та практичної діяльності. Так, у контексті нашого дослідження актуальною є така структура парадигми: виникнення концепту; визначення відповідності концепту певному етапу розвитку й адекватності системі сформованих наукових понять і уявлень; розроблення концепції дослідження; практична реалізація моделі постановки проблем та їх вирішення.

Зрозуміло, що застосування будь-якої методології здійснюється у чітко визначеній реальній ситуації в певний період, що впливає на сформований концепт, змушуючи його адаптуватися до її вимог. Виникнення в певний проміжок часу власного бачення концепту у своїй свідомості необхідно проаналізувати на предмет його адекватності та встановити рівень сприйняття науковим співтовариством. Концепт має бути науково і методологічно обґрунтованим. Далі слід визначити об'єктивність запропонованого бачення певному етапу розвитку та побудувати концепцію дослідження. Своєю чергою, концепція дослідження є «системою початкових теоретичних положень, яка є основою дослідницького пошуку. У процесі наукового

пошуку прийнятні початкові положення перевіряють, розвивають, коригують, за необхідності – відкидають (зміна або модернізація концепції)» [10]. Концепція містить у собі методологію дослідження, тобто систему принципів дослідження, яка базується на діалектичному методі та системному підході [11], а також набір методів проведення досліджень – способи збору, обробки та аналізу даних [12]. Отже, викристалізовується модель вирішення наукової проблеми, яка є обґрунтованою в науково-методологічній площині і дає змогу розв'язати зазначені вище наукові проблеми.

Висновки і пропозиції. Отже, наукова парадигма фінансів ОТГ лежить у площині розроблення методології їх наукового дослідження, що передбачає виявлення економічної сутності, характеристику функцій, принципів організації, взаємозв'язків та особливостей функціонування фінансів ОТГ. Реалізація цих підходів дасть змогу сформулювати понятійний апарат дослідження, виявити особливості становлення і розвитку фінансів ОТГ та визначити їхню роль у новій економічній реальності в контексті висвітлення проблем, пов'язаних із функціонуванням фінансів ОТГ в Україні.

Література:

1. Кнейслер О.В. Риннок перестраховування України: теоретико-методологічні домінантн формування та пріоритети розвитку : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2012. С. 17.
2. Платон. Тимей. *Избранные диалоги* ; сост. и коммент. В.В. Шкоды. Москва : АСТ, 2004. С. 411–412.
3. Новая философская энциклопедия : в 4-х т. Т. 3. Москва : Мысль, 2001. С. 193.
4. Бирик С.П., Сютя Г.М. Словник іншомовних слів: тлумачення, словотворення та слововживання. Харків : Фоліо, 2006. С. 415.
5. Кун Т. Структура наукових революцій. Київ : Port-Royal, 2001. 228 с.
6. Кун Т. Структура научных революций ; сост. В.Ю. Кузнецов. Москва : АСТ, 2003. 605 с.
7. Сидорович О.Ю. Діалектика оподаткування: інституціональні консенсуси і конфлікти. Тернопіль : Екон. думка, 2015. С. 35.
8. Кун Т. Структура научных революций ; пер. с англ. И.З. Налетова. Москва : Прогресс, 1975. С. 11.
9. Петровський П.М. Парадигма як модель дослідження суспільно-владних відносин. URL : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2008-2/doc/4/05.pdf> с. 5.

10. Методологія педагогічного дослідження. URL : <http://studentam.net.ua/content/view/3523/97/>.
11. Концепція дослідження: признаи, принципи побудови, роль в організації і методології дослідження. URL : http://www.kimmsh.ru/uchmat/metodichki_ISU/lekcii_ISU_7/konceptsiya_issledovaniya/index.html.
12. Лук'янець В. Концепції науки. *Філософський енциклопедичний словник* ; В.І. Шинкарук (гол. редкол.) та ін. Київ : Абрис, 2002. 742 с.

Анотація. Проаналізовані теоретичні підходи к формуванию науочної парадигми фінансів об'єдинених територіальних общин в умовах реформування системи місцевого самоуправління і децентралізації влади. Исходя из підходів учених прошлого і сучасності к трактуванню парадигми як теоретичного концеп-

та, представлено собственое ее понимание. Обосновано допарадигмальное, парадигмальное и постпарадигмальное состояние науки, и на основе этого установлено, что парадигма финансов объединенных территориальных общин находится в постпарадигмальном состоянии. Выделены структурные элементы парадигмы финансов объединенных территориальных общин. В данном контексте акцентировано внимание на концептах, которые должны быть научно и методологически обоснованными, а также на построении концепции исследования с выделением модели решения научной проблемы.

Ключевые слова: местные финансы, финансы объединенных территориальных общин, парадигма, концепция, концепт, методология, парадигма финансов объединенных территориальных общин.

Summary. The theoretical approaches to the formation of the scientific paradigm of the finance of the united territorial communities in the conditions of the reform of the system of local self-government and decentralization of power are analyzed. Proceeding from the approaches to the interpretation of the paradigm as a theoretical concept, its own understanding is given, based on the achievements of the scholars of the past and the present. Accordingly, the paradigm, paradigm and post-paradigm state of science are substantiated, and on the basis of this it was established that the paradigm of the finances of the united territorial communities is located in the post-paradigm condition. Consequently, the paradigm combining the existing theory and methodology is a theory aimed at further expansion of knowledge and their practical application, which is the basis of the modern paradigm, which is a requirement of the present. In this way, the modern paradigm is a complex of knowledge and values that combines the previous theoretical and methodological basis of science, and as a result of changing philosophical systems determines the priorities of holistic comprehension of cognitive and practical activity. The structural elements of the paradigm of finance of the united territorial communities are singled out. In the context of our research, the following structure of the paradigm is relevant: the emergence of a concept; definition of conformity of a concept to a certain stage of development and adequacy of the system of the formed scientific concepts and representations; development of research concept; practical implementation of the model of problem setting and their solution. When constructing the paradigm of the united territorial communities, emphasis is placed on concepts that must be scientifically and methodologically grounded. In the future, the concept of research, which is a system of initial theoretical positions, which is the basis of the research search, should be constructed. The constructed concept of research allows us to formulate models of solving a scientific problem, which are grounded in the scientific-methodological plane and allow solving scientific problems in the field of finance of the united territorial communities.

Keywords: local finances, finances of united territorial communities, paradigm, concept, concept, methodology, paradigm of finances of united territorial communities.

Крайнюченко О.Ф.*к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу,
Національний університет харчових технологій***Krainiuchenko Olga***National University of Food Technologies***Єфісько Ю.Ю.***магістрант,
Національний університет харчових технологій***Yefisko Yuliia***National University of Food Technologies*

МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРЕДУМОВИ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТУ РЕЧЕЙ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

OPPORTUNITIES AND PREREQUISITES FOR THE USE OF THE INTERNET OF THINGS TO THE UKRAINIAN ENTERPRISES

Анотація. У статті розглянуто питання, пов'язані із запровадженням сучасної концепції Інтернету речей у різноманітних сферах суспільної та виробничої діяльності. Проаналізовано підходи, можливості та переваги застосування розумних Інтернет-технологій на передових підприємствах зарубіжних країн та узагальнено набутий ними досвід. Вивчено можливості використання ІР із метою збору актуальної та своєчасної інформації для швидкого розвитку фірми. Розглянуто проблеми гальмування впровадження Інтернету речей на підприємствах українського ринку. Окреслено чинники та умови успішного розвитку ІР-технологій, які мають бути створені на державному рівні. За результатами досліджень визначено необхідний комплекс дій, який має забезпечувати успішне впровадження та розширення сфери застосування Інтернету розумних речей у виробничій сфері.

Ключові слова: розумні технології, Інтернет речей, ІоТ, ІТ-технології, ІоТ-технології, ІоТ-сервіс, маркетинг, бізнес, виробництво.

Постановка проблеми. Однією із сучасних концепцій глобальної мережі Інтернет є розвиток та стрімке поширення Інтернету речей (ІР, англ. ІоТ), який дає змогу за допомогою віртуального середовища перетворювати цілу низку звичних пристроїв на нові, надаючи їм незвичні функції. Поряд із кардинальними змінами в особистому та

соціальному житті ІР відкриває неймовірні можливості у маркетинговій діяльності. За допомогою пристроїв, що зв'язані з Інтернетом та взаємодіють з іншими пристроями через ІоТ, маркетологи мають неймовірне поле невивчених можливостей. Інтернет речей для підприємства – це принципово нові способи для збору актуальної інформації та швидкого розвитку фірми. ІР дає змогу аналізувати всі бажання людини, її примхи, звички та поведінку, детально вивчати та програмувати потреби споживачів у рамках маркетингових досліджень. Проте українські підприємства сьогодні набагато повільніше вводять інновації порівняно із зарубіжним досвідом, що пов'язано з українським правовим регулюванням усередині країни та побоюванням керівників за конфіденційність інформації про фірму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема використання Інтернету речей на українських підприємствах є досить новою та мало вивченою, про що свідчить огляд останніх публікацій на цю тему. Для написання даної статті було опрацьовано наукові статті українських та зарубіжних учених та практиків з ІоТ, зокрема таких, як А. Гайлітіс, Д. Кендіш, В.Я. Кордон, А.А. Лагутенков, О.П. Павленко. Саме недостатня вивченість проблеми, а також

повільні темпи впровадження IP зумовили вибір теми дослідження.

Мета статті. Головною метою цієї статті є систематизація практики використання Інтернету речей у різних країнах світу та окреслення можливостей і передумов впровадження даних технологій на українських підприємствах.

Коли керівники підприємства приймають рішення щодо впровадження нової техніки та вкладання інвестицій в устаткування, у них має бути чітке розуміння того, заради чого відбуваються дані зміни, тому що великі зміни тягнуть за собою значні витрати, ризики, необхідність перепідготовки кадрів і запровадження реформ. Специфіка вирішення проблеми масового використання Інтернету речей зумовлюється також необхідністю створення відповідних передумов для впровадження IoT-технологій на державному рівні. Відсутність досвіду та державної підтримки значно ускладнюють поширення IP в Україні.

Виклад основного матеріалу. Розумний телефон, розумний автомобіль, дім, холодильник, кавоварка і т. п., фантастичні фільми з розумними предметами вже не здаються такими нереальними. Вже існують компанії, що випускають дійсно розумні речі, котрі допомагають людям у повсякденному житті. Кожного дня ми користуємося телефонами, що вміють слідкувати за нашим здоров'ям, допомагають знайти необхідну інформацію, нагадати про важливу подію чи просто поспілкуватися з нами. Так, лише однією голосовою командою можна наказати гаджету щось виконати, і це негайно буде виконано [1].

Інтернет речей для маркетологів – це нове поле невивчених можливостей, що змушують працювати над ідеєю, зібрати всю свою фантазію задля створення нового продукту, що полегшить життя та здивує кожного.

«Розумні» речі, котрі виконують накази своїх господарів, завжди можуть стати корисними для маркетологів. Інформація зі звітів пристроїв, підключених до Інтернету речей, надає відомості про помилки та підказує шляхи вдосконалення продукту. Так, сьогодні вже існують автомобілі, котрі можуть самостійно вас довести в будь-який

пункт призначення («Тесла»), телефони, які прорахують, коли і скільки вам необхідно спати для здорового сну, чи виконують будь-які ваші голосові команди (iPhone), роботи, котрі допомагають хворим людям у лікарнях чи просто стають друзями для людей, які страждають від самотності (робот Паро), або роботи, що прибирають у вас удома та не потребують додаткової уваги (робот-пилосос).

У 2018 р. ринок речей переживає період швидкого росту. За оцінками компанії Ericsson, кількість пристроїв, підключених до мережі Інтернет, переважила кількість мобільних телефонів. IoT стала найбільшою категорією підключених пристроїв. Середньорічний темп росту даного сегменту в період з 2015 по 2021 р. становитиме 23%. Аналітики прогнозують, що з 28 млрд. підключених пристроїв 16 млрд. вже буде взаємодіяти з IoT.

До 2020 р., за прогнозами провідної світової дослідницької і консалтингової компанії у сфері інформаційних технологій Gartner, через величезну кількість пристроїв, проданих та підключених до Інтернету, компанії отримують дохід близько 2 трлн. дол. Окремі аналітики схиляються до більш оптимістичних значень, що переважають 2,3 трлн. дол. Через це всесвітньо відомі компанії ще з 2014 р. наполегливо змагаються за лідерство на даному ринковому сегменті. Компанія Intel започаткувала конкурс Make it Wearable з призовим фондом в 1,3 млн. дол., а також створили спецпідрозділ з розроблення корисних пристроїв. Компанія Google організувала окремий відділ, який займається програмним забезпеченням та створенням інноваційних продуктів. У 2018 р. ці компанії показали неймовірний прорив у сегменті IoT [2].

У переважній більшості лідерами у розробленні та реалізації «розумних» товарів є країни – виробники мікропроцесорів: США, Китай та Південна Корея. Деяко відстають європейські країни та Японія.

За сприяння відомої міжнародної дослідницької компанії IDC українські дослідники групи SAP створюють бізнес-форуми та розпочали вивчення ставлення топ-менеджерів зарубіжних підприємств до використання

Інтернету речей. Дослідження показало, що 93% провідних менеджерів даного форуму повідомляють, що Інтернет речей є дійсно важливим у житті та функціонуванні будь-якої фірми, а дослідження даної сфери може чимало надати інформації про майбутню бізнес-концепцію та практику використання Інтернету речей у сфері бізнесу будь-якої галузі. Відгуки кожного четвертого опитаного менеджера свідчать, що IoT – це технологія, що здатна повністю змінити існуючий бізнес та збільшити його ефективність [3].

Орієнтуючись на європейський досвід, уже сьогодні відомі бренди ризикнули розпочати впровадження та використання даних технологій повною мірою. Так, компанія Bosch установила нове обладнання з підключенням до мережі Інтернет у 250 своїх філіях й об'єднала всіх в єдину мережу, що в результаті збільшило продуктивність підприємств на 30%. Корпорація Philips уже давно має за основну мету використання «розумних» речей у власному виробництві – від лампочок, що люди використовують у побуті, до щіток для зубів із підключенням до мережі. Kaeser Kompressoren – всесвітньо відомий виробник промислових повітряних компресорних систем – повністю змінив свою діяльність із виробника установок на компанію із сервісного обслуговування, що в прямому значенні виробляє та постачає свіже повітря. За допомогою такого ходу фірма вирішила багато завдань та проблем, що постійно стояли раніше [3].

Україна сьогодні дуже відстає в IoT-галузі, проте кожного року спостерігаються позитивні зміни, адже на ринку з'являються компанії, що займаються розробленням та реалізацією дійсно якісних пристроїв, що можуть позмагатися з європейськими розробками.

Передовими в даному русі є Київ та Львів, хоча про комплексний підхід і масштабне розгортання технологій Smart City говорити поки рано. Аграрний сектор, логістика також використовують рішення зі сфери Інтернету речей, хоча у цілому в Україні розвиток відбувається повільно.

Спираючись на світовий досвід зарубіжних країн, IoT необхідний у сільському господарстві, адже його основною функцією є

допомога фермерам у контролі такої важливої інформації, як вологість та температура повітря, якість ґрунту тощо. Використання дистанційних датчиків сприяє підвищенню врожайності і допомагає спрогнозувати врожайність полів. Експерти визначають, що частка сільськогосподарської сфери передбачається у розмірі 4% від загального доходу з використанням розумних технологій, тобто близько 76 млрд. дол. [4]. IoT-технології у цій галузі – це контроль полів через супутникові зображення, роботи працівників, худоби, техніки з можливістю віддаленого управління, надання команд для виконання, це використання безпілотних літальних апаратів – дронів, які сьогодні вже не просто іграшка для дітей, а один з інструментів для фермерів, операторів та інших професій [4].

Наприклад, компанія John Deere (випускає якісне та сучасне устаткування для сільськогосподарських робіт) розробила та випустила лінійку тракторів, що приєднані датчиками до мережі Інтернет. Обладнання має постійну можливість передачі інформації про стан полів, відсоткової передачі параметрів урожайності та загроз. Такі новаторські безпілотні трактори дадуть більше часу фермерам, виконавши всю необхідну роботу за них, чим у разі підвищать ефективність та результативність роботи підприємства. Фермери матимуть змогу своєчасно реагувати на загрози для врожаю і паралельно виконувати додаткову роботу [4].

Вигідними з позиції використання Інтернет-технології також є впровадження «розумних» речей на транспортних підприємствах та в будь-яких інших галузях промисловості. Змінюється абсолютно весь підхід до сервісного обслуговування техніки, а отже, зменшується й використання часу на огляд та проведення контрольних перевірок величезної кількості техніки.

Щодо IT-компаній, то вони самі роблять «розумні» речі, тому вони завжди були передовими в даних технологіях. Наприклад, Nest від Google чи Echo від Amazon, щоб оточити користувачів своєю екосистемою і в реальному світі. Взагалі компанія Amazon була створена як звичайний Інтернет-магазин, що торгував книжками, а вже сьогодні

це величезні склади з роботами, що взаємодіють між собою і постійно приймають, фасують та видають мільйони товарів за замовленням людини через Інтернет.

За словами Андріса Гайлітиса, СЕО-оператора дата-центрів DEAC, ринок Інтернету речей і хмарних технологій в Україні нагадує країни Балтії кілька років тому. Тобто зачатки є, але про масове впровадження Інтернету речей у життя українців говорити зарано.

У червні 2017 р. український оператор lifecell і компанія IoT Ukraine створили першу в Україні спільну лабораторію Інтернету речей (Internet of Things) на базі Національного технічного університету «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» [5, с. 39]. Обладнання для презентації та тестування надала компанія Cisco, яка допомагає компаніям упроваджувати технології майбутнього, у тому числі й Інтернет речей [3].

Щоб скористатися перевагами Інтернету речей, державі необхідно вирішити цілу низку проблем, забезпечивши кілька важливих параметрів, таких як:

- інформаційна безпека – відповідний рівень інформаційної безпеки для боротьби з дистанційним псуванням майна або нанесенням непоправної шкоди здоров'ю як наслідків постійно зростаючої кількості підключених пристроїв;
- високий рівень довіри населення – громадянська повинна довіряти заходам інформаційної безпеки як критично важливому чиннику поширення й упровадження технологій Інтернету речей;
- пріоритетність інтересів громадян – під час використання Інтернету речей на першому місці повинно бути врахування інтересів приватних осіб, службовців і організацій.

Першою й основною проблемою, що заважає розвитку технологій Інтернету речей, є фінансове забезпечення. Через кризу в країні наша держава не може охопити всі сфери діяльності для їх підтримки в тому обсязі, у якому це необхідно, тому що існують труднощі з перерозподілом державного бюджету, від якого напряму залежить розвиток цих технологій.

Другою причиною можна назвати відсутність стабільної роботи кадрової політики.

Проблема полягає у втраті висококваліфікованих фахівців, що виїжджають за кордон, адже умови праці та заробітна плата в країні не відповідають очікуванням таких працівників, як спеціалісти сфери ІТ-послуг, науки та інженерії, котрі могли б успішно займатись розробленням та підтримкою технологій Інтернет речей на підприємствах.

Наступним бар'єром, який виникає з попередніх, є затримка та застій в інноваційній діяльності виробництва. Ця проблема пов'язана з недостатньою кількістю робочих місць на виробництвах, відсутністю справедливої оплати праці. Тобто наявна прогалина в мотиваційних чинниках на виробництві, у взаємовідносинах породжує збої у виробничих процесах.

Важливим психологічним чинником, що притаманний нашому суспільству, є консервативність. Здебільшого люди намагаються залишатися в зоні комфорту та важко адаптуються до новинок, що діють масово, їм важко звикнути та прийняти нововведення та нові технології. Не слід забувати про те, що розвиток технологій Інтернету речей потребує високого рівня безпеки, оскільки за несанкціонованого втручання його робота може бути погіршена. Варто зазначити також проблеми правового регулювання використання розумних речей в Україні. Результати наукових напрацювань учених Київського політехнічного університету імені Ігоря Сікорського визначили, що коли всі напрями використання «розумних речей» не будуть захищені достатньою мірою від несанкціонованого втручання за допомогою надійного криптографічного алгоритму, кодування, замкнення системи лише для легальних користувачів, у світі кібернетики такі технології замість користі можуть принести шкоду, надавши кіберзлочинцям лазівку для підриву інформаційної безпеки [6, с. 189]. Це може стати однією з причин гальмування розвитку підприємницької діяльності на конкурентному ринку, адже кібератака може призвести до краху успішного та конкурентного підприємства чи галузі у цілому.

Висновки і пропозиції. Підводячи підсумок, варто зазначити, що без виправлення вищесказаних чинників існування ста-

більшого функціонування Інтернету речей досить проблематичне, і складно уявити, якими можуть бути наслідки. Для того щоб створити потрібні передумови, необхідно корегувати проблеми економічного й політичного характеру, яким притаманний дуже тісний зв'язок і які мають колосальний вплив один на одного.

Література:

1. Кордон В.Я. Інтернет речей: світ розумних гаджетів, що спрощують життя людини. URL : <https://www.unian.net/longrids/internet-of-things/>.
2. Gartner, Inc. Gartner Says 8.4 Billion Connected «Things» Will Be in Use in 2017, Up 31 Percent From 2016. Gartner, Inc, 2016. URL : <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2017-02-07-gartner-says-8-billion-connected-things-will-be-in-use-in-2017-up-31-percent-from-2016>.
3. Кендіш Д. Як застосовувати інтернет речей у реальному бізнесі. URL : <https://events.sap.com/ua/forum-kyiv/uk/iot>.
4. Павленко О.П. Чому IoT, AI та Machine Learning – це майбутнє сільського господарства. URL : https://ukr.lb.ua/blog/opavlenko/390501_chomu_iot_ai_machine_learning-tse.html.
5. Лагутенков А.А. Тихая экспансия интернет вещей. *Наука и жизнь*. 2018. № 5. С. 38–42.
6. Інтернет речей: проблеми правового регулювання та впровадження : матеріали науково-практичної

конференції, м. Київ, 24 жовтня 2017 р. / упоряд.: В.М. Фурашев, С.Ю. Петряєв. Київ : Політехніка, 2017. 238 с.

Анотація. В статті рассмотрены вопросы, связанные с применением современной концепции Интернета вещей в различных сферах общественной и производственной деятельности. Проанализированы подходы, возможности и преимущества использования разумных Интернет-технологий на передовых предприятиях зарубежных стран и обобщен приобретенный ими опыт. Изучены возможности использования ИВ с целью сбора актуальной и своевременной информации для быстрого развития компании. Рассмотрены проблемы торможения внедрения Интернета вещей на предприятиях украинского рынка. Обозначены факторы и условия успешного развития ИВ-технологий, которые должны быть созданы на государственном уровне. По результатам исследований определен необходимый комплекс действий, который должен обеспечивать успешное внедрение и расширение сферы применения Интернета умных вещей в производственной сфере.

Ключевые слова: умные технологии, Интернет вещей, IoT, IT-технологии, IoT-технологии, IoT-сервис, маркетинг, бизнес, производство.

Summary. The article deals with the issues related to the implementation of the modern concept of the Internet of things in various fields of social and industrial activity. The concept of “Internet of things” and the changes that occur with its implementation and rapid expansion are described. The possibilities of the Internet of things, which is opening during of market researches to obtain the relevant information, studying the needs and behavior of consumers, as well as in innovative activities are considered. To achieve goal, the study analyzed the approaches, possibilities and advantages of using of the technology of the intellectual Internet at advanced enterprises of foreign countries and summarized this world experience. The areas of life, in which is successful and effective application of the Internet of things, are outlined. It is determined that the Kyiv and Lviv markets have advanced in this movement, but all other regions are developing very slowly. Research has shown that the greatest use of smart things in Ukraine among industries occurs in the logistics, transport and agrarian sectors. The problems of inhibition of implementation of Internet of things in Ukrainian enterprises, due to lack of relevant experience and state support in the form of financial assistance and regulation are considered. As the authors point out, the prerequisites for the successful development of IoT technologies should be created at the state level through the provision of information security, to prioritize the interests of citizens, to achieve a high level of public confidence. It is pointed out that Internet of things is not only useful for business, it can be an additional information channel for managers and marketers of enterprises, which will help in the development of innovation, better understanding of customers and increase productivity. The results of the research identified the necessary set of actions that should ensure the successful implementation and expansion of the use of the Internet of intelligent things in the production activities of Ukrainian enterprises, creating for this all the necessary preconditions.

Keywords: smart technologies, Internet of things, IoT, IT technologies, IoT-technologies, IoT-service, marketing, business, production.

ЗМІСТ

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Руденко-Сударєва Л.В., Шевченко Ю.А.
**ЕФЕКТИВНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ТНК
 У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....4**

Чалюк Ю.О.
СОЦІАЛЬНІ ТРЕНДИ ВЕЛИКОЇ ЧЕТВІРКИ ООН: МОП, ЮНЕСКО, ФАО, ВООЗ.....12

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кривов'язюк І.В., Євчук А.В.
**ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО ПРИВАБЛИВИХ
 РИНКІВ НЕРУХОМОСТІ КРАЇН ЄВРОПИ..... 22**

Савіна Н.Б., Криворучко О.П.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....32

Бреус С.В.
**АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД ТЕОРІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
 В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
 ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ37**

Бурлака Є.О.
ЗАЛІЗНИЧНИЙ ТРАНСПОРТ У СИСТЕМІ ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....44

Кустріч Л.О.
**МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
 В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ..... 52**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Коваленко Н.В., Лисенко В.В.
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ61

Кравченко М.В., Яценко В.В.
**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО
 ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....67**

Кравченко О.А.
**УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ СТРАТЕГІЙ
 УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....73**

Заливча І.В., Штефан Л.В., Лебєдєва Д.О.
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТОВАРОРУХОМ В УМОВАХ МАРКЕТИНГОВОЇ ОРІЄНТАЦІЇ.....80

Лукашова Л.В.
**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
 СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА..... 89**

Новицький І.В.
**ЗАКОНОМІРНОСТІ Й ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ
 У МЕЖАХ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ПІДСИСТЕМ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ.....96**

**До авторів і читачів журналу
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: Економіка і менеджмент».**

Шановні колеги!

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватись думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 35

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *В.О. Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 19,53.
Підписано до друку 31.01.2019 р. Замов. № 0319/57. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.