

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**

---

---

Серія  
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 24

Частина 1

Ужгород-2019

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

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

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet**  
**Вченою радою Державного вищого навчального закладу**  
**«Ужгородський національний університет»**  
на підставі Протоколу № 4 від 21 березня 2019 року.

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

## ЗМІСТ

<b>Акименко О. Ю.</b> ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СУЧАСНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ВАЖЛИВОЇ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО ОРІЄНТОВАНОГО ВИРОБНИЦТВА .....	5
<b>Алексєєва Т. І.</b> ЕВОЛЮЦІЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ КРИЗЬ ПРИЗМУ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН.....	10
<b>Алієв Ф. М.</b> УПРАВЛІННЯ РУХОМ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ НА ОСНОВІ ЛАНЦЮГА МАРКОВА.....	14
<b>Антоненко К. В., Дмитрук В. С.</b> ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СВІТОВУ ТОРГІВЛЮ.....	18
<b>Арич М. І.</b> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СТРАХОВОГО РИНКУ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ SIX SIGMA.....	22
<b>Багорка М. О.</b> РОЗРОБЛЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ЗА ВИДАМИ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	28
<b>Баула О. В., Лютак О. М., Хвищук П. В.</b> ОЦІНКА ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ США ТА УКРАЇНИ.....	34
<b>Бобирь О. І.</b> РОЗРОБЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО РЕЙТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ ПОЛІТИКОЮ НА МІЖНАРОДНОМУ ТА ДЕРЖАВНОМУ РІВНЯХ.....	39
<b>Боровик М. В.</b> МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ.....	44
<b>Босак А. О., Мустафасва Л. А.</b> ПОТОЧНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ: ПОШУК НОВИХ РИНКІВ ЗБУТУ.....	48
<b>Бреус С. В.</b> УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СИСТЕМИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ПРОБЛЕМАТИКА ВИКОРИСТАННЯ ІЄРАРХІЧНО-ФАСЕТНОГО МЕТОДУ.....	55
<b>Бусарєва Т. Г.</b> МАКРОРЕГУЛЯТОРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ТНК.....	64
<b>Власенко Ю. Г.</b> МІЖНАРОДНІ ПІДХОДИ ДО МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ІНКЛЮЗИВНОСТІ.....	70
<b>Волошан І. Г.</b> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	74
<b>Гегедош К. В.</b> ІНТЕРАКТИВНА МАРКЕТИНГОВО-ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ МЕХАНІЗМІ КАРПАТСЬКОГО ЄВРОРЕГІОНУ.....	78

<b>Глазова А. Б.</b> ОСОБЛИВОСТІ ВІРТУАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ФОНДОВОГО РИНКУ.....	84
<b>Глушченко Я. І., Стефківський В. М.</b> КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ І ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН.....	90
<b>Глушченко Ю. Є., Шумкова О. В.</b> ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ .....	96
<b>Горбачова І. В., Прокопчук О. А.</b> ПЕРСПЕКТИВИ ГЛОБАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ ТА УКРАЇНА.....	100
<b>Городняк І. В., Терендій А. Б.</b> СПОЖИВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ.....	106
<b>Готліб І. Г.</b> АНАЛІЗ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	111
<b>Гречко А. В.</b> СВІТОВИЙ ДОСВІД ФІСКАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	116
<b>Грицуленко С. І., Хаммаду І.</b> ПАТЕНТНА СТАТИСТИКА КАК ИНДИКАТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	120
<b>Гришина Л. О., Карась П. М., Філіпішина Л. М.</b> ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	131
<b>Гуменюк В. В., Сенів Л. А.</b> СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ВИМІРЮВАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	136
<b>Данилюк М. О., Потьомкіна Н. Ю.</b> СУТНІСТЬ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	141
<b>Добуляк Л. П., Костенко С. Б.</b> ВИКОРИСТАННЯ ТРЕНДОВИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	147
<b>Захарова О. Л.</b> ВИКОРИСТАННЯ ФОРВАРДІВ, Ф'ЮЧЕРСІВ, СВОПІВ ТА ІНШИХ ІНСТРУМЕНТІВ АГРАРНИМИ ЕКСПОРТЕРАМИ ДЛЯ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ.....	153
<b>Афонов Р. П.</b> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА ЗАКОНОДАВЧО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	157
<b>Пустоваров А. І.</b> ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	164

**Акименко О. Ю.**  
кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри бухгалтерського обліку,  
оподаткування та аудиту  
Чернігівського національного технологічного університету

**Akyumenko Olena**  
PhD in Economics, Associate Professor,  
Chernihiv National Technological University

## ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СУЧАСНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ВАЖЛИВОЇ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО ОРІЄНТОВАНОГО ВИРОБНИЦТВА

**Анотація.** У статті доведено своєчасність дослідження проблеми формування механізму сучасного регулювання ЗЕД промислового виробництва з урахуванням впливів зовнішнього середовища та прагнення розширити свій вплив для забезпечення власної виробничої сфери постійним ринком збуту. Наведено низку методів адміністративного, економічного і правового характеру, періодизацію становлення та розвитку законодавства України у сфері здійснення ЗЕД. Досліджено процес регулювання ЗЕД, під яким розуміють систему заходів, здатних поєднати пряме законодавче регулювання експортної та імпоротної діяльності підприємств з економічними важелями, яка покликана захистити і покращити структуру внутрішнього ринку. Наведено авторське визначення поняття «механізм сучасного регулювання ЗЕД», під яким пропонується розуміти цілісну сукупність взаємозумовлених і взаємопов'язаних методів, форм, інструментів, що здійснюють регулюючий, стимулюючий та координаційний вплив на ЗЕД суб'єктів господарювання з метою розвитку внутрішнього та розширення зовнішнього ринку збуту високотехнологічної продукції, забезпечення експортно орієнтованого виробництва.

**Ключові слова:** механізм регулювання, зовнішньоекономічна діяльність, промислове виробництво, стратегія, інструменти.

**Вступ та постановка проблеми.** Актуальність дослідження формування та реалізації зовнішньополітичного курсу України зумовлена потребами практики, насамперед проблемами європейської та євроатлантичної інтеграції нашої держави, її бажанням приєднатися до Плану дій щодо членства в НАТО, заявами політиків США щодо підтримки прагнень України стати членом НАТО. А вже події останніх років показують, що назріла необхідність утвердження України в Європі і світі як незалежної держави – повноправного і надійного партнера в системі міжнародного співробітництва. Так, заступник Генерального секретаря НАТО з політичних питань та політики безпеки, посол Алехандро Альваргонсалес зазначив, що союзники визнали прагнення України до членства в НАТО та наголосив на важливості реформ у тих країнах, які прагнуть членства: «Є два типи країн: ті, що проводять реформи з причини зовнішнього тиску, і ті, хто самі їх прагнуть. Україна належить до другого типу...» [1]. Він підкреслив важливість річних національних програм як інструмента управління процесом євроатлантичної інтеграції.

Все це поживляє науковий інтерес дослідників до інтеграції України як процесу, здатного вплинути на модернізацію економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності промислового виробництва та активізації зовнішньополітичної діяльності нашої держави. Водночас політичні переваги інтеграції України у ЄС пов'язані, по-перше, зі створенням надійних механізмів політичної стабільності, демократії та безпеки; по-друге, з наявністю інструментів розбудови демократичних інституцій в Україні; по-третє, можливістю відкриття шляхів до колективних структур спільної європейської безпеки, забезпечення ефективної координації дій у сфері контролю за експортом і нерозповсюдження зброї масового знищення, в боротьбі з тероризмом, орга-

нізованою злочинністю, нелегальною міграцією тощо [2]. Проте будь-який процес змін є нелегким і не одразу приносить позитивні результати. Нині вже є певні досягнення і зміни, але ще чимало нереалізованих перспектив, пов'язаних, у тому числі, з підвищенням конкурентоспроможності продукції промислового виробництва.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Не погоджуючись із думкою, що українські компанії не зможуть упровадити стандарти та норми ЄС і програють конкуренцію компаніям ЄС, висловлюємо власну позицію стосовно цілковитої ефективності очікуваних змін, позитивного довгострокового результату, поступовості та стабільності. Безумовно, українські компанії дістануть значно простішого доступу до ринку ЄС, стануть більш конкурентоздатними на світових ринках. Модернізація української промисловості з урахуванням вимог міжнародних стандартів виробництва буде беззаперечною умовою цього процесу. Поєднання цільової допомоги, інвестицій та порад з боку ЄС допомагатиме процесові адаптації та прагненню розширити свій вплив для того, щоб забезпечити власну виробничу сферу постійним ринком збуту [3]. Відповідно, проблема формування механізму сучасного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) промислового виробництва, з урахуванням впливів зовнішнього середовища та прагнення розширити свій вплив для забезпечення власної виробничої сфери постійним ринком збуту, є актуальною і потребує розв'язання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Висвітлення окремих питань регулювання ЗЕД здійснювалося багатьма вітчизняними вченими. Насамперед слід назвати наукові праці І. Амоші, І. Бураковського, А. Гальчинського, О. Гребельника, В. Геєця, О. Кириченка, А. Кредісова, А. Крисоватого, Ю. Макогона, А. Мокія, О. Онищенко, Ю. Орловської, Є. Савельєва, В. Сіденка, В. Суторміної,



М. Портера, О. Шпичака та ін. Увага здебільшого зосереджувалася на формуванні системи регулювання ЗЕД як сукупності взаємопов'язаних принципів, норм, правил і процедур впливу на формування відповідної ефективної сфери діяльності за допомогою політичних, економічних, фінансових, правових та адміністративних інструментів. Особливий акцент зроблено на регулюванні ЗЕД як системі заходів, здатних поєднати пряме законодавче регулювання експортної та імпоротної діяльності підприємств з економічними важелями (податками, ставками мита, декларуванням товарів, обов'язковою реалізацією частки валюти та ін.), яка покликана захистити і покращити структуру внутрішнього ринку [4].

Відаючи належне науковим напрацюванням з цієї проблематики, вважаємо за необхідне дослідити формування механізму сучасного регулювання ЗЕД промислового виробництва як основи розвитку внутрішнього ринку України, розширення зовнішнього та, незважаючи на складну соціально-економічну ситуацію в країні, прискорення економічного розвитку, підвищення соціальних стандартів та забезпечення економічної безпеки країни.

**Мета статті.** Метою роботи, з урахуванням зростаючої значущості розвитку ЗЕД для України, є формування механізму регулювання ЗЕД промислового виробництва для забезпечення збалансованості економіки, рівноваги внутрішнього ринку, розвитку експортно орієнтованого виробництва, створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки країни в систему світового поділу праці.

**Виклад основного матеріалу.** Останнє десятиріччя є добою практичної реалізації європейської політики України, що здійснювалася разом із формуванням законодавчої бази, покликані врегулювати ці процеси. Загальновідомо, що для регулювання ЗЕД в Україні, яке здійснюється державою (в особі її органів у межах їх компетенції), недержавними органами управління економікою, самими суб'єктами ЗЕД, використовуються певні інструменти, серед яких:

- закони України;
- передбачені в законах України акти тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції;
- економічні заходи оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) в межах законів України;
- рішення недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України; угоди, які укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і не суперечать законам України [5].

Державне регулювання ЗЕД здійснюється за допомогою низки методів адміністративного й економічного характеру, застосування яких мусить опиратися на нормативні акти чи закони. Тому доцільно навести періодизацію становлення та розвитку законодавства України у сфері здійснення ЗЕД. Так, становлення правового регулювання ЗЕД наведено дев'ятьма етапами, кожен з яких характеризується конкретними особливостями, специфікою, практичною цінністю в уявленні процесу створення та функціонування механізму правового регулювання ЗЕД (з моменту появи міждержавних договорів у сфері міжнародної торгівлі до моменту інтеграції України до Європейського Союзу):

- перший період, що охоплює IX – XV ст., був ознаменований появою міждержавних договорів у сфері міжнародної торгівлі та становленням так званого «князівського

законодавства» за часів Київської Русі й політичної роздробленості слов'янських князівств;

- другий етап, що припадає на період XV – XVII ст., ознаменований появою перших кодифікованих актів часів Литовської держави, Речі Посполитої, що регулювали окремі аспекти ЗЕД; розвитком торговельного та митного законодавства Козацько-гетьманської держави; розповсюдженням Магдебурзького права в Україні, яке надавало широкі повноваження містам у сфері торгівлі;

- подальший розвиток законодавства у сфері ЗЕД за часів перебування українських земель у складі Російської імперії ознаменував третій етап (XVIII ст. – 1917 р.);

- четвертий період, що охоплює 1917–1918 рр., ознаменовано створенням законодавства у сфері ЗЕД за часів боротьби за українську державність у форматі УНР;

- перебування українських земель у складі СРСР; обмеження ЗЕД; позиціонування Союзу РСР як самодостатньої держави – характерні риси п'ятого періоду, що припадає на 1919–1985 рр.;

- період соціально-економічної перебудови в СРСР з одночасною появою перших нормативних актів у сфері ЗЕД, що були спрямовані на відкриття національних ринків для доступу іноземних товарів та капіталу, ознаменував початок активної експортно-імпоротної діяльності, в тому числі з країнами капіталістичного світу, становив шостий період (1986–1991 рр.);

- 1991–2003 рр. – початок формування національного законодавства у сфері ЗЕД в умовах незалежності; відбувається пошук моделі державного регулювання ЗЕД та напряму вектору зовнішньоекономічних та зовнішньоторговельних відносин;

- 2003–2008 рр. – розроблення та систематизація вітчизняного законодавства у сфері ЗЕД у контексті цілеспрямованої інтеграції України до СОТ як необхідної передумови подальшого розвитку економіки держави;

- 2008–2019 рр. – перманентний процес гармонізації вітчизняного законодавства з вимогами Європейського Союзу; активізація зовнішньоторговельних відносин в умовах інтеграції [6].

Отже, національне законодавство у сфері ЗЕД пройшло процес суттєвого перетворення із системи норм та принципів з акцентом на монополію держави на здійснення ЗЕД у досить структуровану систему правового регулювання ЗЕД із включенням в неї наступних інструментів: подальшого удосконалення та прийняття нормативної бази в Україні; виконання норм міжнародного права; приєднання України до міжнародних організацій та конвенцій; укладання міждержавних угод. Беззаперечно, адаптація законодавства України до законодавства ЄС, що підтверджує необхідність приведення національного законодавства у відповідність із *acquis communautaire*, є пріоритетним складником процесу інтеграції України до ЄС у певних сферах [7]. Законом України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 18 березня 2004 р. визначено мету такої адаптації, досягнення відповідності правової системи України *acquis communautaire* з урахуванням критеріїв, що висуваються Європейським Союзом (ЄС) до держав, які мають намір вступити до нього [7].

Адміністративне регулювання зовнішніх зв'язків державою здійснюється з використанням таких методів:

- реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічних відносин;
- реєстрація зовнішньоекономічних контрактів;
- розроблення системи нетарифного регулювання ЗЕЗ;

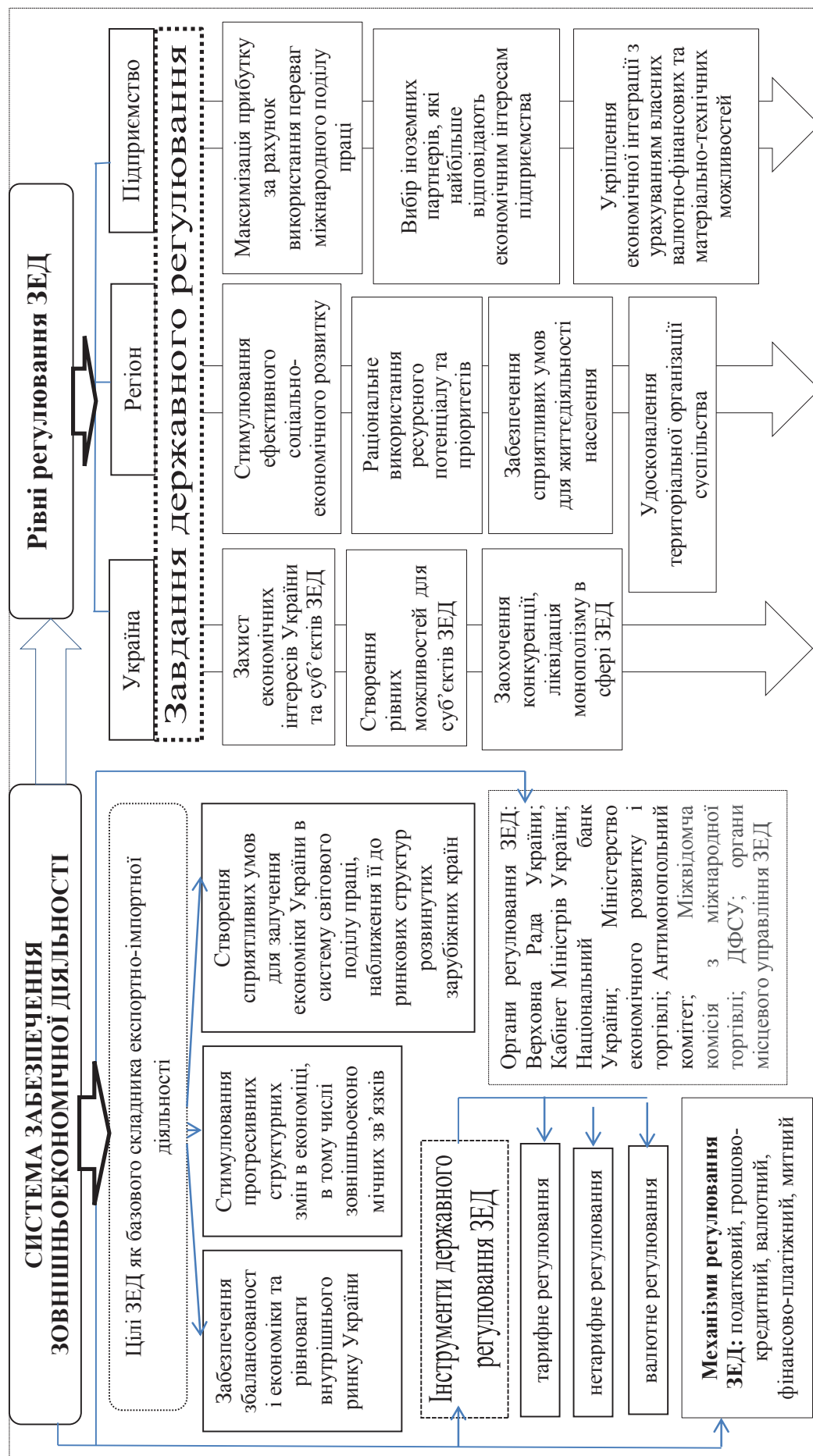


Рис. 1. Структуризація регулювання зовнішньоекономічної діяльності відповідно до системного підходу

- ліцензування, квотування;
- заборона окремих видів експорту та імпорту;
- валютні обмеження та валютний контроль;
- заходи, пов'язані з використанням митних та адміністративних формальностей;
- процедура видачі ліцензій на право імпорту, експорту спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів;
- дозвільна система служби експортного контролю;
- сертифікація товарів, що ввозяться в Україну;
- дозвільна система органів державної влади, що здійснюють санітарно-епідеміологічний, ветеринарний, фітосанітарний, екологічний та інші види контролю;
- реєстрація лікарських засобів, виробів медичного призначення, імунобіологічних препаратів, харчових добавок;
- застосування державного пробірного контролю [12].

Слід враховувати той факт, що в умовах сучасних тенденцій розвитку світового господарства, зокрема постіндустріалізації, інтернаціоналізації, глобалізації, інтеграції, відбувається активне зростання обсягів міжнародної та світової торгівлі. У таких умовах неухильно зростає значущість розвитку ЗЕД для кожної країни та її економічного регулювання, яке здійснюється з метою забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку, створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки країни в систему світового поділу праці (рис. 1).

Особливу увагу слід приділяти в цій ситуації економічним регуляторам ЗЕД, до яких відносять: розроблення і встановлення податків у сфері зовнішніх відносин; затвердження порядку нагромадження і використання валютних коштів суб'єктів ЗЕД; здійснення митного регулювання; формування системи розрахунків та кредитування експортно-імпортних відносин.

Нинішня структура промисловості України не відповідає вимогам часу, соціально-економічна ситуація в країні не є обнадійливою – індекс промислової продукції у вересні 2018 р. проти вересня 2017 р. становив 98,7%, а

до серпня 2018 р. – 101,7%. Отже, пріоритетним завданням промислового розвитку має стати створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво промислового комплексу, здатного в умовах інтеграції та глобалізації вирішувати основні завдання соціально-економічного розвитку та розв'язувати екологічні проблеми, у тому числі пов'язані з необхідністю обмеження та скорочення викидів парникових газів і збільшення їх поглинання [9]. Це можливо на основі впровадження інноваційної моделі розвитку суспільства з урахуванням принципів еколого-орієнтованого розвитку, формування ефективного інвестиційного клімату та активізації ЗЕД.

З метою забезпечення сталого всеохоплюючого розвитку промисловості України Уряд ухвалив проект Стратегії розвитку промислового комплексу України на період до 2025 року [9].

У середньостроковій перспективі реалізація Стратегії дасть змогу суттєво скоротити економічне відставання України від розвинутих країн та забезпечити подальше стале, інноваційне та інтенсивне зростання економіки, підвищення економічної стійкості, соціальних стандартів і безпеки держави. Зазначена Стратегія, безумовно, повинна вплинути на формування механізму сучасного регулювання ЗЕД.

**Висновок.** Отже, під механізмом сучасного регулювання ЗЕД розуміємо цілісну сукупність взаємозумовлених і взаємопов'язаних методів, форм, інструментів, що здійснюють регулюючий, стимулюючий та координаційний вплив на ЗЕД суб'єктів господарювання з метою розвитку внутрішнього та розширення зовнішнього ринку збуту високотехнологічної продукції і забезпечення експортно орієнтованого виробництва.

Усі інші проблеми, що пов'язані з дослідженням податкових, грошово-кредитних, валютних, фінансово-платіжних і митних інструментів, які узагальнюють низку впливів, що виникають унаслідок відносин щодо здійснення ЗЕД, становлять перспективні напрями подальших наукових розвідок.

#### Бібліографічний список:

1. У НАТО прокоментували намір України закрити євроатлантичний курс у Конституції. Українські національні новини. Інформаційне агентство, 2018. URL: <https://www.unn.com.ua/uk> (дата звернення 11.02.2019 р.).
2. Беззуб І. Сучасний стан і перспективи української євроінтеграції URL: <http://nbuviar.gov.ua>. (дата звернення 10.02.2019 р.).
3. Міфи про Угоду про асоціацію – аналіз фактів. Євроінтеграційний портал, URL: <http://eeas.europa.eu/archives> (дата звернення 11.02.2019 р.).
4. Дурицька Г.В. Економічне регулювання виробництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: за спец. 08.00.03/ Г.В. Дурицька. Львів, 2007. 27 с.
5. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991р. № 959-XII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 17.01.2019 р.).
6. Поляк О.І. Господарсько-правове забезпечення здійснення зовнішньоекономічної діяльності в умовах СОТ: автореф. дис. ... канд. юр. наук: 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право», Харків, 2016. 22 с.
7. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу від 18.03.2004 р. № 1629-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 15.02.2019 р.).
8. Акименко О.Ю. Теоретико-методологічні аспекти регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств в умовах європейської інтеграції. *Детермінанти соціально-економічного розвитку України в умовах трансформаційних зрушень* : колективна монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В.П. Ільчука. Чернігів: ЧНТУ, 2018. 67–76 с.
9. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку промислового комплексу України на період до 2025 року»/ Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1629-15> (дата звернення: 15.02.2019 р.).
10. І.А. Брижань. Дослідження проблем розвитку промислового виробництва України в умовах кризи / Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. No 2 (58). 2013. С. 93–98.
11. Верховна Рада України. Офіційний портал: URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua> (дата звернення 12.03.2019).
12. Фінансова політика зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / В.П. Хомутенко, І.С. Луценко, А. В. Хомутенко, О.Г. Волкова Харків : «Діса плюс », 2018. 370 с.



## ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СОВРЕМЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ВАЖНОЙ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНО ОРИЕНТОВАННОГО ПРОИЗВОДСТВА

**Аннотация.** В статье доказана своевременность исследования проблемы формирования механизма современного регулирования ВЭД промышленного производства, который учитывает воздействие внешней среды и стремление расширить свое влияние для обеспечения собственной производственной сферы постоянным рынком сбыта. Приведен ряд методов административного, экономического и правового характера, представлена периодизация становления и развития законодательства Украины в сфере осуществления ВЭД. Исследован процесс регулирования ВЭД, под которым понимают систему мер, способных совместить прямое законодательное регулирование экспортной и импортной деятельности предприятий с экономическими рычагами, которая призвана защитить и улучшить структуру внутреннего рынка. Приведено авторское определение категории «механизм современного регулирования ВЭД», под которым предлагается понимать целостную совокупность взаимообусловленных и взаимосвязанных методов, форм, инструментов, которые осуществляют регулирующее, стимулирующее и координационное влияние на ВЭД субъектов хозяйствования с целью развития внутреннего и расширения внешнего рынка сбыта высокотехнологичной продукции, обеспечения экспортно ориентированного производства.

**Ключевые слова:** механизм регулирования, внешнеэкономическая деятельность, промышленное производство, стратегия, инструменты.

## FORMATION OF THE MECHANISM OF THE MODERN REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AS AN IMPORTANT PRECONDITION FOR THE DEVELOPMENT OF EXPORT-PRODUCED PRODUCTION

**Summary.** The relevance of the research connected with the development and implementation of foreign policy of Ukraine is due to problems related to European integration, a process that can affect the modernization of the economy, overcoming technological backwardness, attracting foreign investments and new technologies, increasing the competitiveness of industrial production and activation of foreign policy of our country. There is a need to further study the process of regulation of foreign trade, which is defined as a system of measures that can combine direct legislative regulation of exporting and importing companies with economic levers, which aims to protect and improve the structure of the domestic market. All this necessitates the formation of a mechanism for the modern regulation of foreign economic activity of industrial production, under which the author suggests to understand the integral set of mutually interconnected and interrelated methods, forms, instruments, which regulate, stimulate and coordinate the influence on foreign economic activity of business entities, to promote the expansion of domestic and foreign markets and provide high-tech products export-oriented production. A number of administrative, economic and legal methods are represented as periodization of formation and development of legislation of Ukraine in the sphere of foreign economic activity (since the advent of international agreements in the field of international trade until Ukraine's integration into the European Union). It is confirmed that the national legislation in the sphere of foreign economic activity was undergoing a significant transformation from the system of norms and principles, with the emphasis on the state monopoly on foreign economic activity, into a rather structured system of legal regulation of foreign economic activity, with the inclusion of modern instruments in it. The author presents a scheme that reflects the structuring of regulation of foreign economic activity in accordance with the system approach.

**Key words:** regulatory mechanism, foreign economic activity, industrial production, strategy, tools.

**Алексеева Т. І.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

**Alekseeva Tatyana**

*Associate Professor of Economic Sciences,  
Associate Professor of International Economic Relations Department  
Kharkiv National University of V. N. Karazin*

## ЕВОЛЮЦІЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ КРИЗЬ ПРИЗМУ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

**Анотація.** У статті розглянуто сутність поняття «міжнародна міграція». Розроблено основні напрями теоретичного обґрунтування впливу інфраструктурних чинників на перебіг міграційних процесів на основі поглибленого аналізу зарубіжних наукових концепцій. Проведена оцінка наявних підходів до класифікації міжнародної міграції і запропоновано різноманітні підходи щодо аналізу теорії міжнародних відносин. Обґрунтовано доцільність використання інституційного підходу до побудови класифікації цього явища теорії міжнародних відносин. Запропоновано науковий підхід до визначення місця і функції міграційних процесів у теорії міжнародних відносин. Наведено основні складники теорії міжнародних відносин у сучасних умовах.

**Ключові слова:** теорія міжнародних відносин, еволюція, міжнародна міграція, міграційна політика, міграційні процеси, функції міграції, принципи міграції.

**Вступ та постановка проблеми.** Одним із викликів суспільного розвитку людства є міжнародна міграція, яка охоплює усі країни та розповсюджується з непомірною швидкістю, особливо в період глобалізації. Переміщення людських ресурсів стало можливим завдяки процесам, що здійснюються в сучасному світі: економічним, політичним, екологічним, демографічним, соціальним тощо. До причин міжнародної міграції можна віднести: економічну нестабільність, військові дії, масове безробіття, поширення тероризму, стихійні лиха, расові, особисті (об'єднання сімей) тощо.

Різні сценарії розвитку теорій міграції приводять до висновку, що в умовах глобалізації спостерігається тенденція притягання робочої сили у розвинені країни, наприклад у Північну Америку, країни Європейського Союзу тощо. Не винятком є й Україна, в якій проблема міграції стоїть дуже гостро. Міграційні потоки спрямовані на країни ЄС, а саме Польщу, Чехію, Німеччину, а також в інші країни далекого зарубіжжя. Все більше економічно активного населення покидає Україну і мігрує у пошуках кращого життя. Тому необхідним є регулювання міграційних процесів для максимізації позитивних і мінімізації негативних економічних ефектів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями міграційних процесів, історичними особливостями їхнього розвитку займалися чимало представників класичної політекономії та сучасних фахівців. Серед перших дослідників, які почали вивчати міграцію, були представники меркантилізму (Т. Ман, Ж.Б. Кольбер), класичної теорії (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Стюарт Мілль), мальтузіанства (Т. Мальтус), марксизму (К. Маркс, Ф. Енгельс), представники неокласичної школи (Ж. Харрис, М. Тодаро) тощо [1, с. 88–89].

Вагомий внесок у дослідження міграційних процесів зробили українські вчені А. Філіпенко, В. Геєць, Е. Лібанова, С. Писаренко, А. Мокій, А. Кравченко, О. Маліновська, О. Ровенчак. Як слушно зазначає О.А. Ровенчак, міжнародна міграція являє собою соціокультурне явище, в якому задіяні різноманітні актори (як на макро-, так і на мікрорівні). Вона спричиняється різними об'єктивними

та суб'єктивними соціальними, культурними та особистими процесами і явищами, а також має різні наслідки для кожного з цих вимірів [2, с. 125].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Серед безлічі теорій міжнародної міграції фахівці не дійшли до єдиного універсального підходу щодо створення єдиної моделі міграції. Спроби упорядкувати теорії та застосувати єдиний методологічний інструментарій дослідження не принесли бажаних результатів, оскільки вони не досить скоординовані. Тому виникає необхідність систематизації теорій міжнародних відносин для вироблення універсальної міграційної стратегії стосовно країн світового співтовариства.

**Формулювання цілей статті** (постановка завдання):

- проаналізувати історію формування, еволюцію та основний зміст поняття «міжнародна міграція»;
- надати класифікацію основних наукових підходів щодо вивчення місця міжнародної міграції в теорії міжнародних відносин;
- виявити основні періоди в розвитку міжнародної міграції на базі досвіду зарубіжних фахівців;
- довести сутність міграції робочої сили в світі та Україні з метою визначення мотиваційних аспектів міграційних процесів;
- запропонувати новий методичний підхід щодо складників теорії міжнародних відносин у сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу.** Міжнародний рух населення, який упродовж декількох століть існував у теорії міжнародних відносин, пройшов свій історичний розвиток і залишив людству у спадок значний теоретико-методологічний потенціал. Дослідження міграційних процесів почалися ще з античного періоду, коли людство не мало жодного уявлення, що таке міграція, і продовжується дотепер.

На ранніх етапах історії переміщення людей відіграло значну роль у формуванні культурних цінностей народів, зростанні міст, розвитку промисловості й торгівлі. Перші висловлювання про міжнародну міграцію населення можна знайти у роботах Платона, Аристотеля, Піфагора, Фалеса, Солона, в яких вихід на нові простори часто розглядається як сильний творчий ефект подаль-

шого розвитку. Подорожуючи, люди збагачують свій соціокультурний досвід, набувають знання про традиції інших народів, пізнають символічні стратегії їхньої гостинності, передають свої вміння та навички. Історично міграційні процеси відзначалися різними підходами та ознаками, мали свої особливості розвитку, включаючи примусову міграцію та міграцію на добровільних засадах.

Спираючись на роботи професора соціології і зв'язків із громадськістю Принстонського університету, члена Національної академії наук Дугласа С. Массея, можна виділити такі періоди в розвитку міжнародної міграції:

– період меркантилізму (приблизно з 1500 до 1800 р.) – мігранти прямували з країн Європи до Америки, Африки, Азії, Океанії. Д. Массей відмічає, що досить складно визначити точну кількість міжнародних мігрантів у той період, але можна стверджувати, що ці потоки були досить суттєвими. При цьому спостерігається домінування європейців у деяких частинах світу, які мали значний вплив на економіку та культуру народів [3, с. 1].

– індустріальний період (початок XIX ст. – приблизно 20-ті рр. XX ст.) характеризується тим, що центрами еміграції були переважно країни Європи, більшість населення яких залишила Британські острови, Італію, Австро-Угорщину, Німеччину, Іспанію. Д. Массей вважає, що масова міграція зіграла важливу роль у соціальній, економічній і демографічній трансформації Європи і здійснила значний вплив на міжнародну міграцію. Мобільності населення сприяла ліберальна політика приймаючих країн щодо мігрантів, відкритість кордонів, низькі тарифи [3, с. 2].

– період постіндустріальної міграції (з середини 1960-х рр.) Д. Массей пов'язує з трансформацією міграції у глобальне явище, коли кількість і різноманітність країн походження і приймаючих країн різко збільшилася. Вектор міграційних потоків змінився, і домінуюча роль стала належати країнам Третього Світу. З 1960 року еміграція з Африки, Азії та Латинської Америки різко зростає. Протягом 1970-х років навіть довготривалі країни еміграції, такі як Італія, Іспанія і Португалія, почали отримувати іммігрантів з Близького Сходу та Африки. У 1980-х роках міжнародна міграція поширилася в Азію, і не тільки в Японію, а й у нові індустріальні країни, такі як Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур, Малайзія та Таїланд [3, с. 4].

Як свідчить історичний досвід, міжнародний рух населення має значний вплив на розвиток не тільки національних ринків праці, а і глобальних ринків, знаходить своє відображення у теоріях трудової міграції. Є ціла низка теорій міжнародних відносин, що виникли незалежно одна від одної щодо дослідження феномена міграції на різних етапах розвитку світового господарства.

*Меркантилізм* – один із перших західних наукових напрямів, що включили в дослідження міжнародну міграцію населення. Представниками цього напрямку є: У. Стаффорд, Т. Ман, А. Монкретсьєн, Ж.Б. Кольбер та інші. Вони розглядали накопичення золота як джерела процвітання та сили держави, при цьому роблячи акцент на імміграцію іноземних робочих, особливо ремісників, за заборони еміграції корінного населення.

*Класична теорія*. Представники цього напрямку А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршал пояснюють міграцію причинами відмінностей у попиту і пропозиції робочої сили в різних регіонах. Адам Сміт зазначав, що в Англії закони, які не дозволяють бідним переїжджати з одного місця в інше, а також закони, що не дозволяють людям змінювати місця торгівлі, служили для збереження нерівномірного розвитку регіонів. Тому він виступав за усунення бар'єрів вільного переміщення робочої сили, що сприяло б економічному прогресу в районах в'їзду та виїзду і самих

мігрантів. Учені виступали за абсолютно безперешкодне міжнародне пересування капіталу, товарів і праці, щоб ринкові сили змогли гарантувати максимальний економічний розвиток і скорочення бідності.

*Мальтузіанство*. Т. Мальтус сформулював закон народонаселення, який він пов'язував із законами спадної родючості ґрунту та спадної віддачі ресурсів. У результаті Мальтус дійшов висновку, що кількість населення росте в геометричній прогресії, подвоюючись кожні 25 років, а кількість засобів існування збільшується в арифметичній прогресії. Саме у перенаселенні Мальтус вбачав основну причину злиднів, голоду, безробіття та інших бід суспільства. Народ сам винний у власних стражданнях, вважав Мальтус, оскільки має природну пристрасть до швидкого розмноження.

Мальтус бачив лише два способи встановлення природної рівноваги між кількістю населення і відповідними засобами існування. Перший – це різного роду нещастя (війни, стихійні лиха, епідемії тощо), які сприяють смертності людей, а тому є благом для суспільства. Другий спосіб він назвав моральним стримуванням, під яким розумів свідому відмову бідного населення від народження дітей, якщо не в змозі їх матеріально утримувати.

*Марксизм*. К. Маркс та Ф. Енгельс наполягали на тому, що надлишок населення, зокрема робочого класу, залежить від наявності можливостей для отримання роботи, а не від наявності фіксованих резервів продовольства. За переконанням Маркса, криза капіталістичної системи, що поглиблюється, неминуче витіснить все більше число робітників у ряди безробітних, що приведе деяких індивідів до висновку про загальне перенаселення суспільства.

К. Маркс та Ф. Енгельс стверджували, що міграційна рухливість населення прямо залежить від рівня розвитку продуктивних сил суспільства і змінюється під впливом їх еволюції.

*Неокласична теорія міжнародної міграції*. Представники цієї теорії А. Леві, Ж. Харрис, Л. Сжаастанд, М. Тодаро, Ф. Мартін пояснюють причини міжнародної міграції різницею в рівнях оплати праці. Рух робочої сили відбувається із країн з низьким рівнем оплати праці до країн із високою заробітною платою [1, с. 105].

У цьому разі діє система «витрати – вигоди», яка включає в себе два етапи. На першому особа уявляє собі майбутню країну переміщення, а на другому – переваги та недоліки, які її можуть очікувати в цій країні.

Л. Сжаастанд посідає одне з провідних місць у теорії «людського капіталу». Його припущення базуються на тому, що особа мігрує в іншу країну для того, щоб отримати більший дохід внаслідок переїзду.

*Економічна модель теорії міграції Тодаро (міграційна модель Тодаро)* пояснює міграцію з села в місто як економічно раціональний процес, незважаючи на високий рівень безробіття у містах. Працівники порівнюють свої очікувані доходи в місті і починають переселення з села у разі, якщо ці очікувані доходи перевищують середній рівень доходів у селі. Зростання зайнятості в місті приводить до зростання рівня безробіття, оскільки кожна нова вакансія може залучати в місто додатково до 3–4 сільських працівників. Зростання рівня освіти, невідкріплене створенням нових робочих місць, погіршує економічну ситуацію в країні, оскільки витрати суспільства на освіту приводять до зниження віддачі від неї, а колишні студенти поповняють ряди вже високоосвічених безробітних.

*Кейсіанство*. Дж. М. Кейнс сформулював відомий основний психологічний закон, суттю якого є положення про те, що в міру зростання доходів окремого індивіда в складі його витрат зростає питома вага заощаджень. Осно-



Рис. 1. Основні складники теорії міжнародних відносин у сучасних умовах

Джерело: власна розробка автора

вне місце в теорії займає думка, що світовий ринок праці формується за рахунок міжнародної міграції робочої сили і виступає ареною зіткнення суперечливих національних інтересів [1, с. 109].

Подібний підхід Кейнс аргументує «здоровим глуздом». У разі зменшення доходів, навпаки, населення зменшує виділення коштів на збереження, щоб зберегти колишній рівень життя. З огляду на те, що держава володіє більшим обсягом інформації, ніж окремі індивіди, Кейнс передбачає активне державне втручання в міграційні процеси з метою подальшого розвитку країни.

Універсальна (синтетична теорія) міжнародної міграції Д.С. Массея дає змогу проаналізувати соціально-трудова активність і мобільність населення, а також специфіку трудової міграції. Інтенсивність міграційних процесів, ринок праці та інші категорії опису міграції показують перспективні напрями дискурс-аналізу досліджуваних процесів у методологічному полі теорії міграційних мереж [3, р. 21]. Спираючись на роботи Дугласа С. Массея, міграцію можна визначити, з одного боку, як потужний економічний і демографічний ресурс і наслідок глобалізації, з іншого – як низькокваліфіковану робочу силу, а вимушених переселенців – як проблему, навіть загрозу безпеці та стабільності. Д.С. Массей на основі синтезу різних теорій (неокласичних, нової економічної теорії трудової міграції, теорії світових систем тощо) розглядав імміграцію як основу для розроблення ефективної міграційної політики [4, с. 116].

Згідно з цією теорією, міжнародна міграція виникає в процесі соціальної, економічної і політичної трансформації, яка супроводжується поширенням капіталістичних ринкових відносин на доринкові та неринкові суспільства (як впливає з гіпотези теорії світових систем). Усі перелічені теорії міжнародних відносин виникли у зарубіжних країнах незалежно одна від одної. Але жодна з них не є універсальною і не може пояснити таке складне явище, яким є міжнародна міграція [5].

Сучасна міграційна політика України ґрунтується на класичних теоріях міжнародних відносин, але у сучасному світі ці теорії вже не мають такого значення для вирішення проблем міграції. Теорія «New Household Economics of Migration» базується на класичних теоріях Адама Сміта і Давида Рікардо і може бути застосована для вивчення причин української міграції в умовах глобалізації.

На сучасному етапі ринкового формування економіки проблема міграції населення України є однією з найго-

стріших соціально-економічних проблем. Для визначення місця і функції міграційних процесів в теорії міжнародних відносин запропоновано структуру теорії міжнародних відносин у сучасних умовах (рис. 1). Основними складниками виступають:

1. Концепції міжнародних відносин, які є фундаментом теорії міжнародних відносин.

2. Функції міжнародних відносин: регулювання; державної міграційної політики; мобілізації людських ресурсів; раціоналізації протиріч.

3. Принципи міжнародних відносин: емпіричного, ціннісного, раціонального, творчого, історико-прогностичного підходів; абстрагування, необхідної ідеалізації, толерантності, розумної актуалізації [6, с. 105].

У сучасному науковому розумінні це означає, що базис теорії міжнародних відносин слід шукати, окрім концепцій, принципів та функцій, ще й у форматах правової, демографічної та економічної систем.

У процесі генезису відбувається постійне реформування окремих підсистем міжнародних відносин. Але це не руйнує саму систему, а приводить до її нового якісного стану. Це сприяє оновленню та постійному розвитку теорії міжнародних відносин, що в сучасних умовах дає змогу використовувати «ефект системної цілісності», який дає можливість виділити низку якостей як усієї системи міжнародних відносин, так і її окремих підсистем, комплексів, ансамблів [6, с. 110]. При цьому значне місце займають мотиваційні теорії трудової міграції. Мотивацією для міграційних процесів в Україні виступають: пошук кращих умов праці за кордоном; бажання покращити своє матеріальне становище за рахунок підвищення заробітної плати; страх залишитися на батьківщині без роботи; висока вартість навчання і відсутність надії на знаходження роботи за спеціальністю тощо.

**Висновки.** Таким чином, можна сказати з упевненістю, що теорії міжнародних відносин пройшли історичний шлях становлення та розвитку і нині продовжують еволюціонувати. Проведений аналіз наявних класифікацій міжнародної міграції дав змогу виявити їхню неоднозначність щодо структурування досліджуваного явища за різними ознаками. Результати дослідження надають змогу зосередити увагу на пошуку наукових підходів щодо регулювання міграційних процесів з метою збереження рівноваги між усіма учасниками зазначеного процесу із застосуванням теорії міжнародних відносин.



**Список використаних джерел:**

1. Ионцев В.А. Международная миграция населения: теория и история изучения. М. : Диалог, МГУ, 1999. 370 с.
2. Ровенчак О.А. Міжнародна міграція крізь призму її причин та наслідків // *Вісник Львівського університету Сер. Соціологічна*. 2009. Вип. 3. С. 125–142.
3. Massey D. S. Patterns and Processes of International Migration in the 21st Century. University of Pennsylvania, 2003. 42 p.
4. Массей Д. Мир в зеркале международной миграции: научная серия: международная миграция населения: Россия и современный мир / за. ред. В. А. Ионцева. М., 2002. 416 с.
5. World in the mirror of International Migration [Электронный ресурс] / Scientific Series: International Migration of Populations: Russia and the Contemporary World, 2002. Vol. 10. URL: [http://demostudy.econ.msu.ru/books/volume%2010\\_eng-1.pdf](http://demostudy.econ.msu.ru/books/volume%2010_eng-1.pdf)
6. Хонін В.М. Методологічні принципи теорії міжнародних відносин / В.М. Хонін // *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. Випуск 127 (частина 1). 2016. С. 104–115.

**ЭВОЛЮЦИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ  
СКВОЗЬ ПРИЗМУ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

**Аннотация.** В работе рассмотрена сущность понятия «международная миграция». Разработаны основные направления теоретического обоснования влияния инфраструктурных факторов на ход миграционных процессов на основе углубленного анализа зарубежных научных концепций. Проведена оценка существующих подходов к классификации международной миграции и предложены разнообразные подходы к анализу теорий международных отношений. Обоснована целесообразность использования институционального подхода к построению классификации этого явления теории международных отношений. Предложен научный подход к определению места и функции миграционных процессов в теории международных отношений. Приведены основные составляющие теории международных отношений в современных условиях.

**Ключевые слова:** теория международных отношений, эволюция, международная миграция, миграционная политика, миграционные процессы, функции миграции, принципы миграции.

**EVOLUTION OF MIGRATION PROCESSES  
THROUGH THE PRISM OF THE THEORY OF INTERNATIONAL RELATIONS**

**Summary.** The urgency is to determine the scientific approaches to implementing migration policy at micro- and macro levels. In the context of the development of globalization processes, the issue of population migration in international economic relations is becoming more and more relevant. The interest of specialists in this subject existed since the ancient period, when humanity had no idea what migration is and continues to this day. Even in the early stages of history, statements about international migration of the population, the formation of a culture of peoples, the growth of cities, the development of industry and trade were considered. The genesis of the phenomenon of migration was considered by mercantilists, representatives of classical theory, Marxists, neoclassicists, and others like that. The intensity of migration processes, the labor market and other categories of migration description show the perspective directions of discourse analysis of the investigated processes in the methodological field of the theory of migration networks. Modern specialists in this area continued the study of the latest theories of population migration and highlighted the stages of its evolution. Various theories and approaches to international migration are theoretically grounded in the article. The main assumptions on which they are based are highlighted, a concentrated analysis of the fundamentals of the main concepts of international migration is presented. The evolution of migration processes that explores the phenomenon of international migration is considered. The estimation of modern tendencies of external labor migration of the population of Ukraine and its influence on the long-term socio-economic development of the country is given. On the basis of analytical developments created in the course of the research, the expediency of using the institutional approach to constructing the classification of this phenomenon in the theory of international relations has been substantiated. The scientific approach to the determination of the place and function of migration processes in the theory of international relations is proposed. The main components of the theory of international relations in modern conditions are presented.

**Key words:** theory of international relations, evolution, international migration, migration policy, migration processes, migration functions, migration principles.



**Алієв Ф. М.**  
здобувач кафедри маркетингу,  
підприємництва і організації виробництва  
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

**Aliyev Farit**  
postgraduate Department of Marketing, Entrepreneurship  
and Organization of Production  
Kharkiv National Agrarian University named  
after V.V. Dokuchayev

## УПРАВЛІННЯ РУХОМ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ НА ОСНОВІ ЛАНЦЮГА МАРКОВА

**Анотація.** Під час проведення досліджень було встановлено, що більшість економічних показників, які характеризують виробничо-комерційну діяльність агропромислового підприємства, за своєю суттю є випадковими величинами, оскільки на них впливає цілий комплекс зовнішніх і внутрішніх факторів, частина з яких вкрай складно кількісно визначити. Виходячи з цього, автором було визначено, що одним із ефективних інструментів моделювання економічних процесів можуть стати ланцюги Маркова. При цьому виникає одна з найбільш гострих проблем – знаходження елементів стохастичною матриці. Але водночас порівняно з іншими методами, застосовуваними в процесі планування на підприємствах АПК, Марківські процеси дають змогу врахувати: динаміку функціонування економічних об'єктів, їхній стохастичний характер та уникнути небажаних втрат і підвищити ефективність функціонування агропромислового комплексу регіону.

**Ключові слова:** Марківські процеси, ланцюги Маркова, матеріальні потоки, управління, рух потоків.

**Вступ та постановка проблеми.** У сучасних умовах формування нових економічних відносин, орієнтованих на задоволення потреб ринку, управління матеріальними потоками у сільському господарстві виступає не тільки як особливий вид практичної діяльності, але і як організаційна система. Використання системи моделювання та використання системного підходу дає змогу виявити основні фактори впливу на управління рухом матеріальних потоків.

Складність цієї системи управління рухом матеріальними потоками полягає в тому, що має значне число елементів, між якими виникає суперечність, основною причиною якої є: складність взаємодії між окремими елементами, які із закономірною необхідністю визначають інтегративні якості; значна різноманітність процесів, що впливає на управління і виконання виробничих замовлень у системі; складність функціональних обов'язків, виконуваних системою; відсутність організації управління; вплив на систему великої кількості стохастичних факторів зовнішнього середовища. Саме це і спонукає на пошук нових методів управління рухом матеріальних потоків в агропромислових підприємствах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вирішенню теоретичних та практичних проблем управління матеріальними потоками та забезпечення виробничими ресурсами аграрних підприємств присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних науковців. Більшою мірою основні методичні підходи управління рухом матеріальних потоків ґрунтуються на логістичному підході як на інтегрованому управлінні поточковими процесами підприємства. Розвиток таких підходів у теорії управління підприємствами пов'язаний із численними працями українських та зарубіжних учених, таких як Т. Алесинська, Д. Ламберт, Б. Анікін, А. Гаджинський, І. Афанасенко, В. Дибська, Є. Зайцев, А. Стерлігова, Л. Міротін, Ю. Неруш, В. Сергеев, С. Гаркавенко, В. Герасимчук, Є. Крикавський, М. Окландер, Д. Сааті, В. Ніколайчук, Н. Чухрай та чимало інших. Причому варто виокремити

три основні напрями наукових досліджень: формування системи управління операційною діяльністю; впровадження логістичних систем на підприємствах; управління процесами постачання, виробництва та збуту.

Проте питання процесів управління рухом матеріальних потоків в агропромислових підприємствах потребує детальнішого узагальнення.

**Постановка завдання.** Визначити уніфікований підхід щодо моделювання процесів управління рухом матеріальних потоків в агропромислових підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розглядаючи управління матеріальними потоками з позицій загальної теорії управління, зокрема за аналогією з автоматизованими системами управління, управління матеріальними потоками в сільському господарстві можна уявити у вигляді синергії суб'єкта та об'єкта управління, що підтримується комплексом підсистем (інформаційне забезпечення, організаційно-економічне забезпечення матеріально-технічними ресурсами). За такого підходу в системі управління матеріальними потоками реалізується автоматизований кібернетичний принцип, що дає змогу відстежувати рух матеріальних потоків. Згідно з цим суб'єкт (суб'єкт управління рухом матеріальними потоками, або система СУРМП) безперервно відстежує параметри, характеризує дію процесу виконання замовлення, порівнюючи їх із заданим налаштуванням, яка визначається цільовою функцією й обмеженням, що накладається на управління матеріальними потоками у виробництві.

У контексті цього дослідження потрібно розглядати безпосередньо ті елементи СУРМП, які впливають на процеси руху матеріальних потоків та виконують їх автоматизацію. Ця система є системою управління зі зворотним зв'язком, що здійснює управління процесом виробництва на базі інформації про стан процесів, що в ньому проходять. Саме управління технологічними процесами будується на базі інформації, що надається з попередніх етапів роботи компонентів під час руху матеріальних потоків.

На більш високому рівні відбувається планування матеріального забезпечення, яке здійснюється на базі результатів роботи системи інформаційно-аналітичного забезпечення.

Варто відзначити, що інформаційні і матеріальні потоки мають однакові властивості. Матеріально-технічне забезпечення є невід'ємним складником, що керує потоками і здійснює забезпечення всіх учасників агропродовольчого кластеру.

Робота системи матеріально-технічного забезпечення здійснюється на базі руху матеріальних потоків у зовнішньому середовищі, що можуть бути як іншими системами матеріально-технічного забезпечення, так і системами інформаційно-аналітичного забезпечення, які в таке ж є системами управління зі зворотним зв'язком.

Під час автоматизованої обробки інформації щодо матеріальних потоків, які піддаються перетворенню, виступають різноманітного роду дані, що характеризують ті або інші економічні явища, є технологічним процесом автоматизованої обробки інформації та являють собою комплекс взаємозалежних операцій, що проходить у встановленій послідовності. Тобто це перетворення вхідної інформації (як інформації щодо інформації, так і інформації щодо матеріальних ресурсів) у вихідну з використанням технічних засобів і ресурсів.

Рациональне проектування технологічних процесів обробки даних багато в чому визначає ефективне функціонування всієї автоматизованої системи. До складу технологічного процесу входять збір і введення початкових даних у обчислювальну систему, розміщення і збереження даних у пам'яті системи, обробки даних із метою одержання результатів і видачі даних у вигляді, зручному для сприйняття користувачем.

Залежно від використовуваних технічних засобів та вимог до технології обробки інформації змінюється і склад операцій технологічного процесу. Наприклад, інформація із зовнішнього середовища може надходити з магнітних носіїв, підготовлених для введення інформації, або передаватися по каналах зв'язку чи через мережу Інтернет із місця її виникнення.

Операції збору і реєстрації даних будуть здійснюватися за допомогою різноманітних засобів (механізований, автоматизований та автоматичний способи збору і реєстрації даних).

Проектування раціональних технологічних процесів обробки даних є досить складним завданням. Ця складність зумовлена тим, що сама система автоматизованої обробки інформації належить до класу складних систем, і під час її розроблення повинні враховуватися багато параметрів, серед яких – не тільки суто технічні, але і параметри, що враховують різноманітні людські чинники, питання підвищення термінів експлуатації і використання інструментальних засобів, зменшення термінів розроблення тощо.

Коректному результату оцінки ефективності руху матеріальних потоків в умовах стохастичного характеру виробництва значною мірою сприяють моделювання та економіко-математичні методи. Особливо необхідно їх використовувати, коли робота сільськогосподарських підприємств розглядається як процес із дискретним станом і дискретним часом.

Більшість економічних показників, що характеризують виробничо-комерційну діяльність агропромислового підприємства, за своєю суттю є випадковими величинами, оскільки на них впливає цілий комплекс зовнішніх і внутрішніх факторів, частину з яких вкрай складно кількісно визначити. Тому одним із ефективних інстру-

ментів моделювання економічних процесів можуть стати ланцюги Маркова.

Основою для прийняття рішень щодо руху матеріальних потоків у системі було обрано методику Марківських ланцюжків. Властивість, яка характеризує процес як Марківський, прийнято називати Марківською, або властивістю Маркова. Вперше ця властивість була сформульована російським математиком А.А. Марковим, який у 1907 році поклав початок вивченню послідовностей залежних випробувань і пов'язаних із ними сум випадкових величин. Цей напрям досліджень відомий зараз під назвою теорії ланцюгів Маркова.

Проте Л. Башельє зазначає спробу трактувати броунівський рух як марківський процес, який отримав обґрунтування після досліджень Вінера в 1923 році. Основи загальної теорії марківських процесів із неперервним часом були закладені у працях А. Колмогорова. Ланцюг Маркова в математиці – це випадковий процес, що задовольняє властивість Маркова і який приймає скінченну чи зліченну кількість значень (станів) [1].

У результаті будь-яких впливів об'єктивного чи суб'єктивного характеру під час руху матеріальних потоків в моменти часу  $t_1, t_2 \dots t_n$  підприємство цієї системи як динамічна система перейде в стан  $s_1, s_2 \dots s_n$  відповідно. Рухи матеріальних потоків у системі можуть бути різними і матимуть різний шлях та будуть залежати від певної дії  $a$  що буде виникати між ними.

Рух матеріального потоку можна уявити траєкторією, що має вигляд ламаної лінії і має певні рішення. Прийняття рішення  $a_1$  щодо стану  $s_1$  приводить систему в стан  $s_2$ . При цьому дія  $a_1$  залежить тільки від стану  $s_1$  і не залежить від того, коли і як система прийшла в цей стан.

У загальному вигляді на будь-якій ланці траєкторії прийняте рішення залежить лише від попереднього стану. Це принцип динамічного характеру функціонування системи переходу з одного стану в інший.

Припускаючи залежність руху матеріального потоку в системі від однієї ланки  $s_i$ , що визначено з певною ймовірною дією  $a_i$ , деяким ланкам  $(s_i, s_j)$  можна поставити у відповідність умовну ймовірність  $p_{ij}$ . Для ланки  $(s_i, s_j)$  ймовірність  $p(s_i, s_j) = a_i p_{ij}$ .

У загальному вигляді для всіх ланок траєкторії руху в системі під час руху матеріальних потоків з одного стану в інший ймовірність результатів буде наведена у вигляді системи. Але така процедура дає змогу виконувати формальне подання процесу прийняття рішень з урахуванням стохастичних властивостей модельованого середовища, а також згідно з критерієм, що задається цільовою функцією. Якщо ймовірності переходів  $p_{ij}$  зі стану  $s_i$  у стан  $s_j$  залежать лише від станів, то траєкторія (ланцюг Маркова) є однорідною.

Побудова матриці та її аналіз в оцінці ефективності роботи підприємства мають важливе значення. Сума елементів матриці у кожному рядку дорівнює одиниці, а інтервали часу, протягом яких у системі здійснюється рух, є дискретними величинами, їх можна уявити цілечисельним рядом.

Ймовірність того, що в момент часу  $t$  матеріальні потоки будуть знаходитися в ланці  $s_i$ , дорівнює  $p_i(t)$ .

Тоді виникає співвідношення, яке має місце внаслідок того, що стани  $s_j$  несумісні і складають повну групу. Сукупність ймовірностей у співвідношенні можна навести стохастичним вектором, що повністю характеризує досліджувану систему.

Наведена в системі ймовірність руху в досліджуваній системі від однієї ланки до іншої дорівнює добутку ймовірності попереднього стану на умовну ймовірність [2].

Також визначаються умовна ймовірність руху в системі від ланки в ланку за певну кількість кроків. Щоб отримати безумовні вірогідності, необхідно розуміти першочергове значення або початковий вектор ймовірності стану:

Таким чином, для отримання безумовних ймовірностей при  $m$  кількості руху необхідно вирішити систему рівнянь з урахуванням нормованого рівняння:

$$p_1 + p_2 + \dots + p_m = 1, 0 \leq p_i \leq 1.$$

Кожному проходу в системі (у нашому разі це рух матеріальних потоків у сільському господарстві) від постачальника  $s_i$  до споживача відповідає деяка оцінка у вигляді величини витрат за один прохід через систему. Сумарні витрати сільськогосподарського підприємства протягом певного проміжку часу є випадковою величиною, динаміка зміни якої може бути наведена ланцюгом Маркова.

Розрахунок загальної величини витрат у результаті здійснення підприємством  $m$  проходів через систему здійснюється як обчислення математичного очікування. Позначимо як  $V_i(m)$  середні очікувані витрати. Тоді витрати агропромислового підприємства за  $m$  проходів можуть бути отримані як витрати за один перший прохід плюс витрати за решту  $m-1$ . Витрати за один прохід зі стану  $s_i$  позначимо  $q_i$ , де він буде дорівнювати:

$$q_i = \sum_{j=1}^n p_{ij} \cdot r_{ij}, i = \overline{1, m}.$$

Очікувані витрати за решту  $m-1$  проходу (руху) залежать від того, в якому стані опинилася система після першого проходу. Нехай це буде стан  $s_j$ , тоді середній прибуток за решту  $m-1$  руху без урахування ймовірностей буде дорівнювати  $V_j(m-1)$ . З огляду на те, що система зі стану  $s_i$  може потрапити в будь-який стан  $s_j$  із відповідною ймовірністю  $p_{ij}$ , середні витрати за решту руху виражаються таким співвідношенням:

$$\sum_{j=1}^n p_{ij} \cdot V_j \cdot (m-1), i = \overline{1, m}, m = 1, 2, \dots$$

З урахуванням співвідношень повні очікувані витрати за  $m$  переходів становитимуть:

$$V_i(m) = q_i + \sum_{j=1}^n p_{ij} \cdot V_j \cdot (m-1), i = \overline{1, m}, m = 1, 2, \dots$$

Те ж саме співвідношення можна записати в дещо іншому вигляді у векторній формі:

$$V(m) = Q + PV(m-1).$$

Із цих співвідношень визначається, що для визначення повних очікуваних середніх витрат немає необхідності вводити матрицю витрат. Цілоком досить знати матрицю ймовірностей проходів  $\|P\|$  і вектор-стовпець  $Q$  очікуваних витрат за один прохід [3].

Можливості моделювання та оцінки ефективності руху матеріальних потоків у системі розглянемо на умовному прикладі.

Нехай система  $S$  – підприємство АПК, яке займається виробництвом сільськогосподарської продукції. Одним із важливих показників роботи сільськогосподарського підприємства є зниження собівартості продукції за рахунок зниження витрат, отриманих під час реалізації виробленої продукції. Для ефективно налагодженого процесу планування господарської діяльності в регіоні велике значення має правильне і своєчасне визначення руху матеріальних потоків від виробника до споживача. Обсяг руху матеріального потоку буде залежати від двох основних параметрів: ціни продукції та обсягу реаліза-

ції. Останній насамперед визначається обсягом ринкового попиту.

Фактори, які детермінують рух матеріальних потоків у регіоні в певному стані, у цьому разі можуть залежати від: зміни доходів сектору, інфляційних очікувань в економіці, зміни в маркетинговій стратегії конкуруючих фірм (зокрема, в ціновій політиці). Так, за зниження добробуту населення попит на сільськогосподарську продукцію в абсолютному вираженні падає. За наявності в національній економіці інфляційних очікувань попит на продукти харчування (а значить, і на продукцію агропромислового комплексу) зростає. Від цього і залежить рух матеріальних потоків. Багато в чому попит на продукцію сільськогосподарських товаровиробників залежить від поведінки конкурентного оточення. Якщо розглянути зовнішнє середовище підприємства, а саме попит на його продукцію, який склався на ринку, то можливі такі варіанти: споживчий попит під впливом комплексу факторів середовища може скластися на високому, середньому або низькому рівні. Виходячи з цього, система  $S$  може виявитися в станах  $S_1, S_2$  і  $S_3$  відповідно.

У межах вказаної моделі наведемо ланцюжок поставок у вигляді деякої мережі чи графу, в якому вершини є потокоутворюючими блоками, а ребра вказують на напрям руху матеріального потоку на рис. 1.

Тоді стохастична матриця ймовірностей руху та матриця величини доходу за перехід з одного стану в інший матиме вигляд:

$$P = \begin{pmatrix} 0,5 & 0,3 & 0,2 \\ 0,5 & 0,25 & 0,25 \\ 0,5 & 0,5 & 0 \end{pmatrix}$$

$$R = \begin{pmatrix} 15 & 7 & 3 \\ 12 & 4 & 2 \\ 8 & 5 & -4 \end{pmatrix}$$

Наступним кроком є визначення матриці переходу за два кроки, гранична вірогідність і повні очікувані витрати за  $m$  переходів.

Матриця переходу за два кроки дорівнює:

$$P^2 = \begin{pmatrix} 0,5 & 0,3 & 0,2 \\ 0,5 & 0,25 & 0,25 \\ 0,5 & 0,5 & 0 \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} 0,5 & 0,3 & 0,2 \\ 0,5 & 0,25 & 0,25 \\ 0,5 & 0,5 & 0 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,5 & 0,325 & 0,175 \\ 0,5 & 0,3375 & 0,1625 \\ 0,5 & 0,275 & 0,225 \end{pmatrix}$$

Граничні ймовірності  $p_1 p_2 p_3$  визначимо за виразом (3,11):

$$P = \begin{pmatrix} 0,5 & 0,3 & 0,2 \\ 0,5 & 0,25 & 0,25 \\ 0,5 & 0,5 & 0 \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 \end{pmatrix} = 0$$

Врахуємо те, що  $p_1 + p_2 + p_3 = 1$ .

Провівши перетворення, отримаємо таку систему рівнянь:

$$\begin{cases} -0,5p_1 + 0,5p_2 + 0,5p_3 = 0 \\ -0,3p_1 + 0,75p_2 + 0,5p_3 = 0 \\ -0,2p_1 + 0,25p_2 + p_3 = 0 \\ p_1 + p_2 + p_3 = 1 \end{cases}$$

Вирішивши рівняння, отримаємо рішення щодо граничних вірогідностей:

$$p_1 = 0,5; p_2 = 0,32; p_3 = 0,18.$$

Це рішення вказує на те, що вірогідність того, що буде здійснено рух матеріальних потоків залежно від високого попиту (50%), середнього та низького (32% та 18% відповідно).

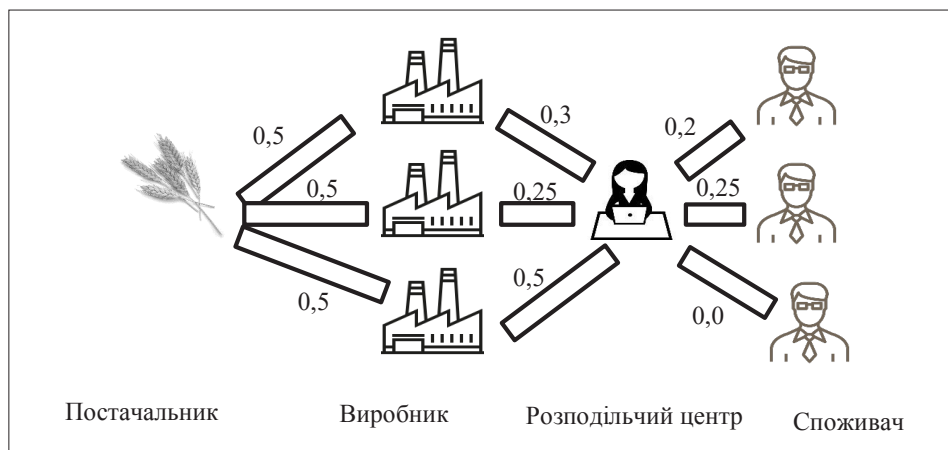


Рис. 1. Рух матеріальних потоків від постачальника до споживача

Отже, витрати, пов'язані з рухом матеріальних потоків за один прохід, можна розрахувати, використавши формулу (3,13), вони становитимуть:

$$r_1 = 15 \times 0,5 + 7 \times 0,3 + 3 \times 0,2 = 10,2$$

$$r_2 = 12 \times 0,5 + 4 \times 0,25 + 2 \times 0,25 = 7,5$$

$$r_3 = 8 \times 0,5 + 5 \times 0,5 = 6,25$$

Взявши до уваги, що рух матеріальних потоків по системі становитиме чотири проходи, ми можемо розрахувати загальні очікувані витрати [4; 5].

Таким чином, середні витрати під час руху матеріальних потоків за одного проходу в системі будуть дорівнювати:

$$q = 0,5 \times 10,2 + 0,32 \times 7,5 + 0,18 \times 6,25 = 8,6 \text{ одиниці.}$$

**Висновки:** Таким чином, можна дійти висновку, що ланцюги Маркова можуть ефективно використовуватися в процесі моделювання різних аспектів руху матеріальних потоків в агропромислових підприємствах.

#### Список використаних джерел:

1. Батюк А.С. Автоматизація технологічного процесу обробки інформації в сучасних умовах. *Науково-технічний збірник. Державний університет «Львівська політехніка»*. 2000. Вип. 35. С. 11–15.
2. Олех Т.М. Застосування ланцюгів маркова для дослідження багатовимірних оцінок при управлінні проектами. *Електронний архів наукових та освітніх матеріалів ОНПУ: веб-сайт*. URL: <http://dspace.opu.ua/jspui/bitstream/123456789/2084/1/064-068.pdf> (Дата звернення 22.02.2019)
3. Вольвачёв Р.Т. Приложения цепей маркова к биологическим задачам. *Электронная библиотека БГУ: веб-сайт*. URL: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/13479/1/Цепи%20Маркова.pdf> (Дата звернення 22.02.2019)
4. Ревюз Д. Цепи Маркова. Москва, РФФИ, 1997. 432 с.
5. Колесникова Е.В. Моделирование слабо структурированных систем проектного управления. *Праці Одеського політехнічного університету*. 2013. Вип. 3(42). URL: <http://pratsi.opu.ua/app/webroot/articles/1395217087.pdf> (Дата звернення 10.03.2019)

#### УПРАВЛЕНИЯ ДВИЖЕНИЕМ МАТЕРИАЛЬНЫХ ПОТОКОВ НА ОСНОВЕ ЦЕПИ МАРКОВА

**Аннотация.** При проведении исследований было определено, что большинство экономических показателей, характеризующих производственно-коммерческую деятельность агропромышленного предприятия, по своей сути являются случайными величинами, поскольку на них влияет целый комплекс внешних и внутренних факторов, часть из которых крайне сложно количественно определить. Исходя из этого, автором было определено, что одним из эффективных инструментов моделирования экономических процессов могут стать цепи Маркова. При этом возникает одна из самых острых проблем – нахождение элементов стохастической матрицы. Но в то же время по сравнению с другими методами, применяемыми в процессе планирования на предприятиях АПК, Марковские процессы позволяют учесть: динамику функционирования экономических объектов, их стохастический характер и избежать нежелательных потерь и повысить эффективность функционирования агропромышленного комплекса региона.

**Ключевые слова:** Марковские процессы, цепи Маркова, материальные потоки, управление, движение потоков.



## MANAGEMENT BY MOVEMENT OF MATERIAL FLOWS BASED ON THE MARKOV CHAIN

**Summary.** Occurrence of theoretical and practical problems of control the material flows and supplies by industrial resources of agrarian enterprises, allowed to define the main purpose of the article. By author it was installed that revealed of unified algorithm, on simulation of processes of monitoring of movement of material flows in agroindustrial enterprises, will allow to raise the level of the management efficiency. Considering controls of material flows from the positions of the common theory of control, in particular by analogy with automated control systems, controls of material flows in agriculture can be presented as synergy subject and controlled device, is supported by the complex of the subsystems (supply with information, organisationally-economical supplying, materially technical resources). At such approach in the control system of material flows automated cybernetic principle is realised that allows to monitor movement of material flows. Designing of rational process routes of data processing is complicated problem enough. Correct result of the evaluation of efficiency of movement of material flows in the conditions of stochastic nature of production to a considerable extent simulation and economic and mathematical methods promote. By the base for decision on movement of material flows in system was elected the technique of Markov chains. Such procedure allows to execute formal representation of decision-making process in view of stochastic properties of simulated environment, as well as according to criterion, is specified by criterion function. On this basis, Markov's circuits can be used effectively during simulation of various aspects of movement of material flows in agroindustrial enterprises. Given mathematical apparatus enough universal and has been already evaluated in various fields of activity. At the same time as compared with alternative methods used during planning on enterprises agrarian and industrial complex, Markov processes allow to take into consideration: dynamics of functioning of economical objects, their stochastic nature, and to avoid undesired losses and to raise efficiency of functioning of agriculture of the region.

**Key words:** Markov processes, Markov chains, material flows, management, flow movement.

УДК 339.9

**Антоненко К. В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу*

*Національного авіаційного університету*

**Дмитрук В. С.**

*студентка факультету міжнародних відносин*

*Національного авіаційного університету*

**Antonenko Ekaterina**

*Ph.D. in Economics,*

*Associate Professor of International Economic Relations*

*and Business Department*

*National Aviation University*

**Dmitruk Vitaliy**

*Student of the Faculty of International Relations*

*National Aviation University*

## ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СВІТОВУ ТОРГІВЛЮ

**Анотація.** У статті розглянуто вплив інформаційних технологій на успішність економік країн, оскільки проникнення інформаційних технологій в економіку приводить до її глобалізації та появи нових економічних інструментів, що прискорює економічні процеси. Досліджено позиції країн у глобальному індексі інновацій. Проаналізовано позиції Німеччини в інноваційному секторі як провідної країни Європи. Висвітлено перші десять країн із найбільшою часткою витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в бізнес-секторі. Розглянуто аспекти розвитку Інтернет-торгівлі під впливом інформаційних технологій, оскільки вони стирають географічні межі і дають змогу будь-якому індивіду стати учасником світового ринку, а також отримати доступ до придбання практично будь-якого продукту, незалежно від того, де саме він був створений.

**Ключові слова:** інформаційні технології, інновації, глобальні ланцюги створення вартості, конкурентоспроможність, Інтернет-торгівля.

**Вступ та постановка проблеми.** Нові технології і відкритість торгівлі корінним чином змінили характер світового виробництва. Для перетворення сировини в товари, збірки готової продукції та її поставки кінцевим споживачам використовуються виробничо-збутові ланцюжки, які пронизують все більше економік світу. Поява цих так званих глобальних ланцюгів створення вартості змінила світ на краще: вони зробили доступнішими широкий спектр

споживання товарів, сприяли економічному зростанню та інтеграції країн, що розвиваються, в глобальну економіку, створили можливості для економічного розвитку і скорочення бідності. Технології продовжують трансформувати глобальну структуру виробництва, і, швидше за все, нас чекають нові перетворення. Наприклад, досягнення у сфері 3D-друку, робототехніки та автоматизації виробництва, цілком ймовірно, змусять компанії переміщати деякі



Таблиця 2

Країни-лідери за індексом  
глобальної конкурентоспроможності

№	Країна	2018 р.	2017 р.
1	Швейцарія	5,86	5,81
2	США	5,85	5,7
3	Сінгапур	5,71	5,72
4	Нідерланди	5,66	5,57
5	Німеччина	5,65	5,57

виробничі сегменти ближче до кінцевих споживачів. Крім того, швидкий розвиток країн із перехідною економікою сприятиме зміні у географії глобальних ланцюжків створення вартості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значну увагу дослідженню інформаційних технологій у своїх роботах приділяли такі вітчизняні вчені, як С.М. Гаркавенко, О.В. Зозульов, В.М. Кардаш, А.А. Савощенко, Г.М. Удянська, С.В. Чернобровкіна та інші, однак значна частина питань, пов'язаних із дослідженням стримуючих факторів розвитку світової торгівлі з залученням ІТ-технологій, залишається ще не розкритою або потребує вдосконалення.

**Метою** статті є дослідження напрямів розвитку світової торгівлі із залученням ІТ-технологій в умовах інноваційного розвитку світової економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні виробництво має глобальний характер: його окремі етапи нерідко розміщуються в різних точках світу. На кожному етапі глобального виробничо-збутового ланцюжка створюється вартість: робітниками, виробничим обладнанням і – все більшою мірою – нематеріальним капіталом.

Глобальний інноваційний індекс (ГІІ) спрямований на залучення багатомірних аспектів інновацій та надання інструментів, які можуть допомогти у розробленні політики для сприяння довгостроковому розвитку виробництва, поліпшенню продуктивності та зростанню робочих місць [3]. ГІІ допомагає створити середовище, в якому інноваційні фактори постійно оцінюються, що дає змогу контролювати успішність тієї чи іншої економіки (табл. 1).

Можна стверджувати, що є нова потреба у визначенні пріоритетів політики, що стимулює нові джерела інноваційного зростання. Інвестиції в інновації займають центральне місце. Глобальний ландшафт інвестицій у науку, технології, а також у сферу освіти та людського капіталу зазнав важливих позитивних зрушень за останні три десятиліття.

Сьогодні інновації, дослідження та розробки є серйозним пріоритетом не тільки в більшості розвинених країн та економіках, що розвиваються, а й у всіх регіонах світу.

Звіт про глобальну конкурентоспроможність – це щорічний звіт, опублікований Світовим економічним форумом, про конкурентоспроможність країн за індексом глобальної конкурентоспроможності [2]. У звіті оцінюється здатність країн забезпечувати високий рівень добробуту своїм громадянам, що варто також зазначити, якщо йдеться про інноваційні технології (табл. 2).

Найбільш конкурентоспроможну економіку у світі має США завдяки енергійному підприємницькому середовищу та бізнес-культурі. США займає перші позиції в рейтингу за ключовими факторами, такими як ринок

праці, фінансова система, відносна стабільність. Всі ці фактори сприяють безперервному розвитку інноваційної екосистеми, що робить її «суперноватором».

Проте, розглядаючи країни Європи, не можна не зробити акцент на Німеччині, яка займає перше місце в цьому рейтингу серед країн Європи. Німеччина нині є рушійною силою, коли йдеться про інновації, частково завдяки швидкості розроблення нових технологій, таких як автомобілі без водія. Загальна оцінка є результатом високої продуктивності, кількості патентів та наукових публікацій, вищих науково-дослідних установ, а також дуже високого ступеня витонченості покупця, що приводить до того, що фірми постійно займаються інноваціями. Посилення загальної конкурентоспроможності пояснюється дуже твердими основами, такими як стабільне макроекономічне середовище і висококваліфіковане населення.

Німеччина та США виділилися серед інших інноваторів, таких як Корея та Японія, завдяки «м'якішим» рушіям інновацій, що підпадають під підприємницьку культуру. Але жодна з економік не була «досконалим новатором», тому необхідно розвиватися далі, щоб подолати виклики і використати можливості, надані Четвертою промисловою революцією.

Позиція Німеччини як провідного світового новатора пов'язана частково з великою кількістю ідей в автомобільній промисловості, мобільній мережі і електричній мобільності. Щоб досягти цього, ця країна витрачає 2,9% ВВП на дослідження та розробки.

Хоча деякі уряди реагували на глобальну економічну кризу, скорочуючи витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, Німеччина фактично збільшила фінансування для малих і середніх підприємств та на проекти е-мобільності, проте її ВВП збільшилося на 1,5% порівняно з 2017 роком [1].

До таких результатів Німеччину привело те, що німецькі автовиробники зараз формують майбутнє (рис. 1).

У 2017 році було подано заявки на 2633 патенти в районі безприводних транспортних засобів, що на 14% більше, ніж у 2016 році. Volkswagen, найбільший авто-

Таблиця 1

## Лідери глобального індексу інновацій

Країна	2018	2017	2016	2015	2014
Швейцарія	68,4	67,69	66,28	68,3	64,78
Нідерланди	63,32	63,36	58,29	61,58	60,59
Швеція	63,08	63,82	63,57	62,4	62,29
Великобританія	60,13	60,89	61,93	62,42	62,37
Сінгапур	59,83	58,69	59,16	59,36	59,24
США	59,81	61,4	61,4	60,1	60,09
Фінляндія	59,63	58,49	59,9	59,97	60,67
Данія	58,39	58,7	58,45	57,7	57,52
Німеччина	58,03	58,39	57,94	57,05	56,02
Ірландія	57,19	58,13	59,03	59,13	56,67

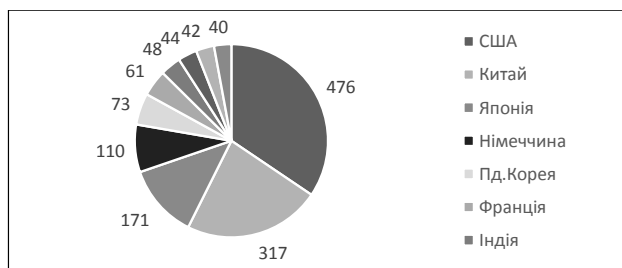


Рис. 1. ТОП-10 країн із часткою витрат на НДДКР у бізнес-секторі за 2017 р., млн. дол. США.

виробник у світі, витратив 11,6 млрд. євро на НДДКР у 2017 році. Amazon на першому місці з 20,1 млрд. євро.

У 2017 році було зареєстровано 128 921 патент у німецькому відомстві з патентів і торговельних марок (DPMA), найбільшому в Європі і п'ятому за величиною у світі, а одна з трьох заявок на патент у Європі прийшла з Німеччини. Захист інноваційних компаній робить Німеччину більш конкурентоспроможною, де споживачі також отримують прибуток від інноваційних продуктів. Але жодне з цих нововведень не було б можливим без державних і приватних дослідницьких установ. За індексом Глобальної конкурентоспроможності Німеччина посіла третє місце за якістю своїх дослідницьких публікацій і четверте за якістю своїх установ, заробивши по 100 за кожною. Німеччина налічує понад 1000 громадських та державних установ для науки, досліджень і розробок, майже 600 науково-дослідних та інноваційних мереж і кластерів, а також 614 000 співробітників з R&D, включаючи 358 000 дослідників. Основною метою країни, як зазначено Федеральним міністерством освіти та досліджень у своїй Стратегії високих технологій, є співпраця науки та промисловості для просування Німеччини далі, щоби стати світовим лідером в інноваціях, приймаючи виклики сьогодення, будь то сталі містобудування, екологічні джерела енергії, персоналізована медицина або цифрове суспільство.

Комп'ютерна індустрія присутня в усіх сферах життя, особливо це стосується економічних і комерційних сфер, що і породило інструмент для сучасної комерції, даючи можливість задовольнити всі потреби споживача. Приклади глобальних ринків електронної комерції включають в себе найбільші електронні ринки збуту.

1. Amazon Market, заснований 5 липня 1994 року Джеффом Безосом у Сіетлі (штат Вашингтон, округ

Колумбія), є найбільшим онлайн-ритейлером з погляду валового продажу та ринкової вартості.

2. Alibaba Group Holding належить китайському приватному сектору, заснований в 1999 році, зі штаб-квартирою в Ханчжоу (Китайська Народна Республіка). Його засновник Джек Ма хотів створити онлайн-портал під назвою Alibaba.com для бізнесу, щоб зв'язати китайських виробників і трейдерів зі споживачами і покупцями з усього світу, отримуючи більшу частину доходів від своєї комерційної діяльності через Інтернет. Alibaba увійшла в глобальний шлюз у 2014 році після того, як IPO компанії було запропоновано інвесторам на Нью-Йоркській фондовій біржі, зібравши близько 25 мільярдів доларів, що робить його найбільшим IPO за всю історію. Ця група є найбільшою в світі імперією електронної комерції з річним обсягом продажів понад 170 мільярдів доларів США, в якій працюють понад 22 000 співробітників у більш ніж 70 містах світу. Компанія насамперед сприяє електронній торгівлі між приватними особами, компаніями та торговцями у всьому світі і в Китаї. Alibaba Group відповідає за більш ніж 60% посилок, що поставляються в Китай. На частку компанії припадає близько 80% електронної комерції в Китаї. Сервіс електронних платежів Alipay забезпечує майже половину всіх електронних переказів у Китаї.

Експерти в галузі електронної комерції заявили, що продажі групи становлять близько 170 мільярдів доларів на рік, при цьому капітал варіюється від 120 до 180 мільярдів доларів США, вказуючи на те, що вона перевищує продажі в соціальній мережі Facebook, яка оцінюється в 15 мільярдів доларів США. Компанія може стати першою в історії, що займається електронною комерцією, із транзакціями купівлі-продажу на суму 1 трлн доларів США, оскільки сотні мільйонів китайців ще не пробували робити покупки в Інтернеті (рис. 2).

Азіатська країна отримала майже 250 млрд доларів США від онлайн-продажів. Деякі з факторів, що сприяють цьому зростанню, – це збільшення проникнення Інтернету та постійно зростаюча купівельна спроможність населення загалом, а також розширення електронної комерційної компанії Alibaba Group.

Згідно з даними Alibaba, один мільйон поштових відправлень на день відправляються тільки в Китаї, а продажі в 2017 році перевищили 750 мільярдів доларів, що еквівалентно ВВП десятків країн середнього розміру. Згідно з офіційними даними, середня кількість транзакцій за продажами Alibaba на фестивалі покупок становила

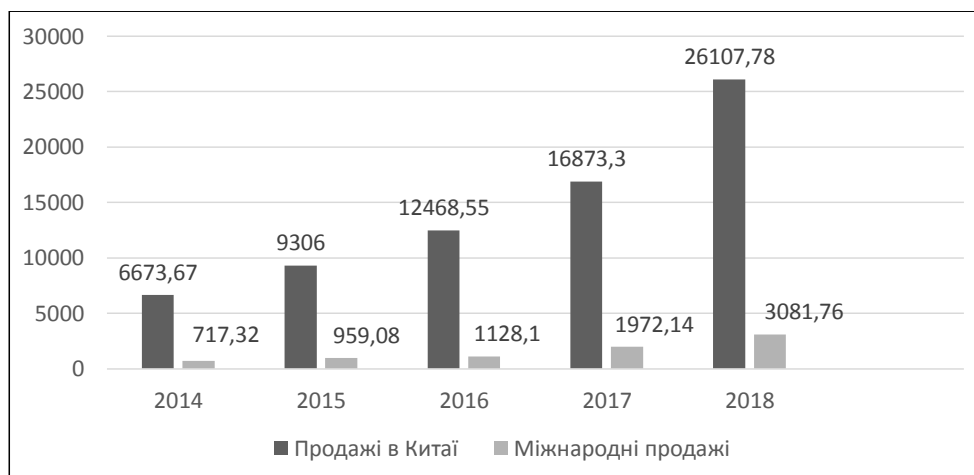


Рис. 2. Щорічний прибуток від електронної торгівлі Alibaba (у млн. дол. США)

близько 256 тисяч в секунду, і продажі в той день були еквівалентні ВВП таких країн, як Афганістан або Гондурас на рік.

WorldWide eMarketer прогнозує, що витрати на електронні покупки загалом будуть збільшуватися на 20 відсотків щороку до 4,135 трильйона доларів США до 2020 року [4]. Оскільки інтернет-магазини продовжують рости в мобільному просторі, що включає в себе більш низькі ціни, то місцеві витрати, як наслідок, зменшилися. Скорочення місцевих витрат розпочалося у 2014 році, а збільшення обсягів закупівель здійснюється через Інтернет користувачами. Інтернет робить покупців і продавців більш помітними і доступними один одному локально і глобально (рис. 3).

Тим не менше місцеві магазини та підприємства ризикують вийти з бізнесу. Вони не мають ресурсів для створення онлайн-компонента своїх послуг, тоді як підприємства та корпорації можуть більш ефективно використовувати цей простір.

Але для споживачів роздрібна торгівля все ще залишається невід'ємним складником життя. Є загроза зникнення торгових центрів в найближчі 10 років. Причиною є розповсюдження Інтернету та портативних пристроїв, завдяки яким дуже зручно робити покупки лише за допомогою декількох натискань на екрані.

Питання, що стримують транскордонну електронну комерцію, варіюються від обмеженого доступу до електронних платежів, логістики доставки та витрат, доступу до складських приміщень, процесів повернення продуктів, складних правил захисту споживачів, плати за платформи для електронної комерції до роздрібних торговців, які захищають цінні диференціали, технічних навичок та бізнес-знань.

Основні проблеми інтернет-торгівлі полягають у безпеці та логістиці. Більшість товарів та послуг сплачуються через мобільні додатки, у близько 30% бувають збої, а недобробовісні сервіси можуть нехтувати правилами та використовувати конфіденційну інформацію. Логістика нині є проблемним питанням для онлайн-магазинів, адже, згідно з опитуванням, тільки 25% покупців можуть чекати

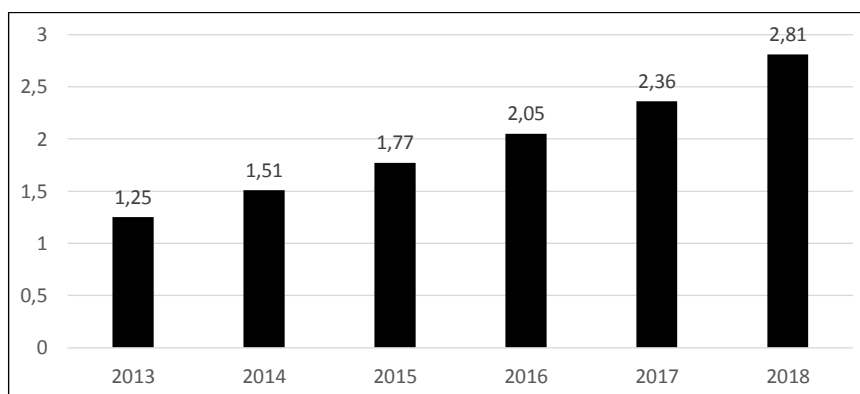


Рис. 3. Обсяги Інтернет-торгівлі у світі в 2013–2018 роках, трлн дол. США

на товар більше 3 днів. Торговельні площадки витрачають до 20–30% свого прибутку для вдосконалення логістики своїх товарів.

Найбільшу кількість грошей покупці витрачають на техніку, це пов'язано із тим, що вона є найдорожчою порівняно з іншими благами, проте розваги займають друге місце, що стверджує про фінансовий рівень заможності людини. Взагалі споживчий кошик у кожній країні дуже відрізняється, тому не можна створити якийсь певний статистичний висновок стосовно тієї чи іншої одиниці кошику для людини.

**Висновки.** Можна дійти висновку, що електронна комерція є новою комунікаційною технологією. Виробники, торговці та споживачі тепер можуть вийти на ринок швидше й отримати більше інформації, ніж могли раніше. Використання веб-сайту збільшує потенціал світового ринку і дохід від продажів, продуктів, потенційних нових клієнтів, послуг і географічної зони. Нефінансові вигоди, такі як показники нефінансових активів, людські ресурси та своєчасність, якість обслуговування, задоволеність клієнтів, є деякими непрямыми наслідками. Використовуючи відповідні та точні дані про електронну комерцію, аналітики та дослідники намагаються проаналізувати вплив електронної комерції на ринок праці, ринкові структури та їхнє функціонування, зміни у розподілі товарів та послуг, глобальній конкуренції. Це дає змогу приймати чіткі рішення щодо політики просування та інвестицій у секторах електронної комерції.

#### Список використаних джерел:

1. Germany is the world's most innovative economy. URL: <https://www.weforum.org>.
2. Global Competitiveness Report 2017–2018. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018/>.
3. Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org>.
4. Worldwide Retail and Ecommerce Sales: eMarketer's Updated Forecast and New Mcommerce Estimates for 2016–2021. URL: <https://www.emarketer.com/Report/Worldwide-Retail-Ecommerce-Sales-eMarketers-Updated-Forecast-New-Mcommerce-Estimates-20162021/2002182>.

## ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА МИРОВУЮ ТОРГОВЛЮ

**Аннотация.** В статье рассмотрено влияние информационных технологий на успешность экономик стран, так как проникновение информационных технологий в экономику приводит к ее глобализации и появлению новых экономических инструментов, что ускоряет экономические процессы. Исследованы позиции стран в глобальном индексе инноваций. Проанализированы позиции Германии в инновационном секторе как ведущей страны Европы. Освещены первые десять стран с наибольшей долей расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в бизнес-секторе. Рассмотрены аспекты развития Интернет-торговли под влиянием информационных технологий, так как они стирают географические границы и позволяют любому индивиду стать участником мирового рынка, а также получить доступ к приобретению практически любого продукта, независимо от того, где именно он был создан.

**Ключевые слова:** информационные технологии, инновации, глобальные цепи создания стоимости, конкурентоспособность, Интернет-торговля.

## THE INFLUENCE OF INFORMATION TECHNOLOGIES ON THE WORLD TRADE

**Summary.** At the present stage, when the whole world is trying to become digital, information technology that directly affects the economy of the state itself is of great importance, and therefore directly controls its position on the world stage. It is worth analyzing how countries can improve their economies due to the impact of information technology and the reason for their failures. The development of information technologies and their rapid introduction into the modern economy radically changed it, allowing faster, better, more efficient processing of information, storing it in immeasurable quantities and instantly transmitting data over any distance. Information technologies are rapidly becoming a vital stimulus for the development of the world economy, they also enable individuals, companies and business communities to more effectively and creatively solve economic and social problems. The article discusses the impact of information technology on the success of the economies of countries, as the penetration of information technologies into the economy leads to its globalization and the emergence of new economic tools, which, in turn, accelerates economic processes. The positions of countries in the global innovation index are investigated. Analyzed the position of Germany in the innovation sector as a leading country in Europe. The first ten countries with the largest share of research and development in the business sector are covered. Considered aspects of the development of Internet commerce under the influence of information technology, as they erase geographical boundaries and allow any individual to become a member of the global market, as well as access to the acquisition of virtually any product, regardless of where it was created. Marked opportunities are only a factor in the development of information economic systems, however, so that IT is used by business entities in everyday activity, the necessary driving force in the form of incentives for economic development. The functioning of the economy today is impossible without the introduction and use at all stages of information technology production. Today in international trade information technologies can be implemented in any form.

**Key words:** information technologies, innovations, global chains of value creation, competitiveness, Internet commerce.

УДК 336.368

**Арич М. І.**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів  
Національного університету харчових технологій*

**Arych Mykhailo**

*PhD in Economics,  
Senior Lecturer at the Department of Finance  
National University of Food Technologies*

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СТРАХОВОГО РИНКУ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ SIX SIGMA

**Анотація.** У статті пропонується науковий підхід до оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку на основі концепції Six Sigma з метою вдосконалення наявних методичних підходів оцінки та отримання принципово нових результатів дослідження конкурентоспроможності ринку страхування. Дослідження оцінки конкурентоспроможності проведено на прикладі страхових ринків України та Австралії. Основними фінансово-економічними показниками діяльності страхових компаній вибрано валові страхові премії, дохід та активи страховиків. Здійснено оцінку конкурентоспроможності страхового ринку шляхом розрахунку коефіцієнтів концентрації та індексу Герфіндаля-Гіршмана. На основі попередньо вказаних показників визначено оцінку ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку на основі концепції Six Sigma шляхом розрахунку відповідного показника ефективності (рівень сігма).

**Ключові слова:** страхування, страховий ринок, конкурентоспроможність, оцінка ефективності, коефіцієнт концентрації, індекс Герфіндаля-Гіршмана, Six Sigma.

**Вступ та постановка проблеми.** Страховий ринок сьогодні перебуває під впливом істотних змін соціально-економічної та політичної діяльності країни. При цьому рівень поширення страхових послуг серед населення та суб'єктів господарювання відбувається не дуже активно порівняно з високорозвинутими державами світу та нечасто виходить за межі обов'язкових видів страхування. Однією з причин такої ситуації є низький рівень якості страхових продуктів на ринку, недостатній розвиток конкурентної боротьби між страховиками, низька страхова культура населення, неефективне державне регулювання страхового сектору тощо. Тому аналіз конкурентоспроможності ринку страхування та оцінка ефективності

управління ним є невід'ємною умовою на шляху до вдосконалення страхового сектору країни, при цьому виявлені в процесі дослідження проблеми та перспективи розвитку галузі дадуть змогу побудувати якісно нову систему страхового забезпечення у державі. Варто відмітити, що новітні підходи до оцінки якості будь-якого процесу пропонує концепція Six Sigma.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням конкурентоспроможності страхового ринку займаються багато вітчизняних учених-економістів, які використовують при цьому різні методи та інструменти. К.Г. Гриценко [1] аналізує конкурентоспроможність на основі методу нечіткої логіки, що адаптований до змін-



ного зовнішнього середовища та може використовувати експертну інформацію у вигляді логічних правил [2]. Грунтовні наукові здобутки аналізу конкурентоспроможності зосереджені у роботах Р.Р. Арутюнян [2], О.Г. Гриценко [3], В.О. Пересада [4], О.Б. Пономарьова [5] та ін. При цьому варто зауважити, що Гриценко О. Г. [3] та Рак Ю.А. [6] передбачаючи дослідження конкурентоспроможності на ринку вивчають комплексний індекс, вказуючи при цьому межі його коливання і параметри визначення [3; 6].

Ефективність системи вдосконалення управління Six Sigma описується в багатьох працях, зокрема в [7–14], де пропонується розраховувати рівень сігма як показник оцінки якості управління бізнес-процесами, визначаючи при цьому параметри та критерії трактування отриманих значень [7–10]. Варто відмітити, що використання концепції Six Sigma для оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку відбувається вперше, що підкреслює наукову новизну проведеного дослідження.

**Метою** статті є оцінка ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку, використовуючи положення концепції Six Sigma.

**Матеріали і методи.** Дослідження оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку проводилося на основі статистичних даних та прикладі страхового ринку Австралії (2015–2017 рр.) й України (2012–2017 рр.). Статистичну інформацію щодо ринку страхування Австралії отримано з офіційного сайту Австралійського органу пруденційного регулювання (The Australian Prudential Regulation Authority) [15]. Джерелом даних щодо страхового ринку Україну була Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [16]. Основними показниками, що нами використані для дослідження конкурентоспроможності страхового ринку, є валові премії (ВП), дохід (Д) та активи (А). З метою аналізу страхового ринку Австралії використано такі аналогічні показники, як net policy revenue (валові премії), total revenue (дохід) та total assets (активи).

Оцінка ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку на основі концепції Six Sigma вимагає на першому етапі визначення класичних показників конкурентоспроможності (наприклад, коефіцієнт концентрації та індекс Герфіндаля-Гіршмана), а вже на основі отриманих даних розрахунок рівня ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку. Оцінку конкурентоспроможності нами було на першому етапі здійснено відповідно до методики Л.В. Шірінян [17]. Тому процес дослідження відповідно до поставленої мети здійснено, використовуючи такі показники:

1) коефіцієнт концентрації для визначення частки однієї чи декількох страхових компаній на ринку залежно від суми валових премій, доходу та активів, а також для визначення ступеня монополізації страхового ринку;

2) індекс Герфіндаля-Гіршмана для розрахунку рівня конкуренції між учасниками ринку страхування;

3) наступним, новаторським та принципово новим етапом оцінки конкурентоспроможності ринку страхування є аналіз ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку країни, що вперше пропонується визначати на основі показника рівня сігма  $E_{SS}$  концепції Six Sigma [8]:

$$E_{SS} = \frac{X_{\max} - \bar{X}}{\sigma}, \quad (1)$$

де  $X_{\max}$  – граничне (максимально позитивне) значення показника, що є бажаним для підприємства (гранича специфікації: верхнє контрольне значення; задана вимога до параметра процесу (продукту), що обмежує його допустимі значення зверху; вище нього вже будуть недоліки; аналогічно – нижня межа специфікації);

$\bar{X}$  – середня величина (середня арифметична проста), що являє собою середнє значення досліджуваної величини;

$\sigma$  – середнє квадратичне відхилення, яке показує, наскільки в середньому відхиляється значення ознаки від середнього рівня [18, с. 164–178].

На думку авторів концепції, процес вважається найбільш ефективним, якщо проміжок між математичним очікуванням процесу (середньою величиною) і граничним значенням, що є бажаним, буде дорівнювати шести середньоквадратичним відхиленням ( $\sigma$ ) [7]. Розрахований показник (рівень сігма) може приймати значення від  $1\sigma$  до  $6\sigma$ , які відповідно розглядаються як найнижчий та найвищий рівень ефективності управління (табл. 1).

Таким чином, відповідно до умов табл. 1 та формули (1), враховуючи обернено-пропорційну залежність зміни рівня сігма та частки неефективності в управлінні, а також беручи до уваги, що всі розраховані значення  $E_{SS}CR_i$  та  $E_{SS}HHI$  близькі до одиниці, можна на основі логічних математичних дій побудувати формули для визначення частки (питомої ваги) ефективності  $S_{Ess}$  та неефективності в управлінні  $S_{I_{Ess}}$ .

**Результати дослідження.** Початковим етапом оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку є аналіз конкурентоспроможності загалом, першим кроком якого є дослідження ступеня монополізації на основі показників концентрації певної кількості суб'єктів господарювання на ринку за окремими значеннями, при цьому найчастіше обирають фінансово-економічні показники. Так, нами визначено показники концентрації страхових ринків Австралії та України для найбільшої за обраним показником страхової компанії ( $CR_1$ ), а також для трьох ( $CR_3$ ), чотирьох ( $CR_4$ ), п'яти ( $CR_5$ ), десяти ( $CR_{10}$ ) та двадцяти ( $CR_{20}$ ) страховиків-лідерів ринку за конкретними значеннями.

Таким чином, здійснивши аналіз показників концентрації ( $CR_i$ ) на ринках страхування Австралії та України, перейдемо до оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку на основі концепції Six Sigma, яка дає змогу розрахувати узагальнений показник ефективності практично будь-якого процесу на основі значень відповідних показників у динаміці, а також знаючи бажане чи максимально можливе значення аналізованої величини.

Таблиця 1

Взаємозалежність рівня сігма ( $E_{SS}$ ) та частки неефективності управління згідно з концепцією Six Sigma

Рівень $\sigma$ ( $E_{SS}$ )	Частка неефективності в управлінні (%)	Рівень $\sigma$ ( $E_{SS}$ )	Частка неефективності в управлінні (%)
1	69	4	0,62
2	31	5	0,023
3	6,7	6	0,00034

Джерело: складено автором на основі даних [7–8]



Отримане значення показника ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку концепції Six Sigma  $E_{ss}$  на основі показників концентрації  $i$ -тої кількості страхових компаній буде мати вигляд  $E_{ss}CR_i$ , для розрахунку якого ставляться такі умови та/або уточнення:

1) граничне (максимально позитивне) значення  $X_{max}$  вибрано як нижня межа фактичного значення показника концентрації  $CR_i$  за досліджуваний період, адже, як ми вважаємо, процес управління страховим ринком буде максимально позитивним (мінімально допустима умова), якщо значення концентрації будуть рівними мінімальним його величинам за період дослідження  $X_{max} = CR_{min}$ , адже саме таке значення буде забезпечувати максимальний із фактично наявних рівень конкуренції на ринку. Крім цього, якщо  $X_{max} = CR_{min}$ , то для коректного представлення отриманих даних необхідно  $E_{ss}CR_i$  брати за модулем;

2) показник ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку  $E_{ss}CR_i$  показує ефективність управлінських дій всіх суб'єктів (страховиків, страховальників, посередників, органів державного регулювання), що мають вплив на страховий ринок загалом, адже показник концентрації  $CR_i$  говорить про питому вагу на ринку  $i$ -тої кількості страховиків, при цьому важливою є різна спрямованість дій суб'єктів страхового ринку щодо зміни цього показника як для однієї страхової компанії, так і для їх об'єднань.

Отже, перейдемо до аналізу показників оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку відповідно до концепції Six Sigma, першим із яких є рівень сігма, що розрахований на основі значень показників  $E_{ss}CR_i$  (табл. 2).

Для ринку страхування життя Австралії показники оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку мають непостійну, але суттєву динаміку до зниження ефективності за всіма показниками із зростанням кількості страхових компаній лідерів-ринку, які є об'єктом дослідження. Така ситуація може говорити

про найбільший вплив регулюючих органів страхового ринку та інструментів, що вони використовують, саме на страховиків-лідерів ринку.

Найвища ефективність управління в Україні за узагальненим середньоарифметичним показником  $E_{ss}CR_a$  характерна для ринку «non-life» страхування:  $E_{ss}CR_a = 1,214$ , що вказує на найнижчий із фактично можливих рівень концентрації та найвищий розвиток конкуренції, при цьому відмітимо, що конкурентоспроможність страховиків буде зростати. Далі йдуть ринок разом «life» та «non-life» страхування  $E_{ss}CR_i = 1,087$  та ринок «life»  $E_{ss}CR_a = 0,944$ .

Розрахований для страхового ринку України показник ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку  $E_{ss}CR_i$  відповідно до концепції Six Sigma дає можливість визначити частку неефективності та ефективності в управлінні страховим ринком. Визначення частки ефективності в управлінні конкурентоспроможністю страхового ринку на прикладі сектору «life» страхування в Австралії показує, що за ключовим показником, що характеризує частку компанії на ринку, а саме за валовими преміями, частка ефективності в управлінні нестабільно знижується від  $S_{Ess}CR_1$  до  $S_{Ess}CR_{20}$ , що підтверджує вищесказане припущення про зменшення ефективності впливу регулюючих органів чи їхніх інструментів на страхові компанії прямо пропорційно до їхньої частки на ринку. Причому зв'язок між часткою неефективності та ефективності очевидний, а тому логічно обґрунтований, та з метою більшої наочності отриманих розрахункових даних пропонуємо визначити частку ефективності в управлінні конкурентоспроможністю страхового ринку за вибраний період аналізу (табл. 3).

Для ринку страхування в Україні характерними є інші тенденції. Розраховані для страхового ринку України значення ефективності в управлінні конкурентоспроможністю страхового ринку  $S_{Ess}CR_i$  показують, що для ринку разом «life» та «non-life» та окремо «non-life» страхування за практично всіма показниками ефективність управління знижується зі зростанням кількості страхових компаній.

Таблиця 2

Показники оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку відповідно до концепції Six Sigma  $E_{ss}CR_i$

Показник, на основі якого визначено	Рівень сігма ефективності управління $ E_{ss}CR_i $						Середнє арифметичне значення $E_{ss}CR_a$
	$E_{ss}CR_1$	$E_{ss}CR_3$	$E_{ss}CR_4$	$E_{ss}CR_5$	$E_{ss}CR_{10}$	$E_{ss}CR_{20}$	
<b>Ринок страхування життя Австралії («life»)</b>							<b>0,994</b>
Валові премії (ВП)	1,155	1,117	1,134	1,155	0,949	1,000	1,085
Дохід (Д)	1,149	1,107	1,219	1,112	1,060	1,134	1,130
Активи (А)	1,154	0,615	0,602	0,611	0,611	1,000	0,766
<b>Страховий ринок України</b>							
<b>разом «life» та «non-life»</b>							<b>1,087</b>
Валові премії (ВП)	1,660	1,193	1,125	1,029	0,850	0,922	1,130
Дохід (Д)	1,251	1,095	1,077	1,057	1,024	1,124	1,105
Активи (А)	1,343	1,100	1,139	1,082	0,919	0,575	1,026
<b>«non-life»</b>							<b>1,214</b>
Валові премії (ВП)	1,644	1,156	1,067	0,967	0,870	1,014	1,120
Дохід (Д)	1,203	1,037	1,022	1,018	1,038	1,168	1,081
Активи (А)	1,186	1,429	1,434	1,497	1,397	1,709	1,442
<b>«life»</b>							<b>0,944</b>
Валові премії (ВП)	1,074	0,741	0,603	0,633	1,353	1,558	0,994
Дохід (Д)	0,931	0,661	0,922	1,019	1,088	1,279	0,983
Активи (А)	0,886	0,665	0,782	0,771	0,982	1,036	0,854

Джерело: авторські розрахунки на основі офіційних даних [15–16]

**Частка ефективності  $S_{Ess}CR_i$  в управлінні конкурентоспроможністю страхового ринку відповідно до концепції Six Sigma**

Показник, на основі якого визначено	Частка ефективності $S_{Ess}CR_i$ , %						Середнє арифметичне значення $S_{Ess}CR_a$
	$S_{Ess}CR_1$	$S_{Ess}CR_3$	$S_{Ess}CR_4$	$S_{Ess}CR_5$	$S_{Ess}CR_{10}$	$S_{Ess}CR_{20}$	
<b>Ринок страхування життя Австралії («life»)</b>							<b>28,9</b>
Валові премії (ВП)	40,3	38,2	39,2	40,3	27,3	31,0	36,1
Дохід (Д)	39,9	37,7	43,4	37,9	34,9	39,2	38,8
Активи (А)	40,2	0,0	0,0	0,0	0,0	31,0	11,9
<b>Страховий ринок України</b>							
<b>разом «life» та «non-life»</b>							<b>36,5</b>
Валові премії (ВП)	58,4	42,2	38,7	32,9	18,8	25,2	38,9
Дохід (Д)	44,8	37	35,9	34,7	32,6	38,6	37,6
Активи (А)	48,6	37,3	39,4	36,2	24,9	0,0**	32,7
<b>«non-life»</b>							<b>43,2</b>
Валові премії (ВП)	58	40,3	35,3	28,6	20,7	32	38,4
Дохід (Д)	42,6	33,5	32,5	32,2	33,5	40,9	36,2
Активи (А)	41,8	51,7	51,9	53,9	50,6	59,6	52,1
<b>«life»</b>							<b>26,9</b>
Валові премії (ВП)	35,8	6,9	0,0*	0,0*	49,0	55,7	30,6
Дохід (Д)	25,9	0,0*	25,2	32,3	36,6	46,1	29,8
Активи (А)	22,1	0,0*	11,8	10,5	29,7	33,4	19,2

\*Фактично менше нуля, але, враховуючи, що показують частку, відкоректовані до 0,0%

Джерело: авторські розрахунки на основі офіційних даних [15–16]

Однак для ринку «non-life» страхування за показником активів ефективність, навпаки, зростає із збільшенням кількості страхових компаній: 41,8% для одного страховика і до 59,6% для 20 страхових компаній. Варто відмітити, що для ринку страхування життя в Україні частка ефективності в управлінні конкурентоспроможністю страхового ринку розрахована за показниками валових премій, доходу та активів і зростає зі збільшенням кількості страховиків.

Загальна динаміка для страхового ринку України частки ефективності в управлінні конкурентоспроможністю страхового ринку, розрахована на основі показників концентрації, що найбільш повно її характеризує, на нашу думку, є динаміка  $S_{Ess}CR_i$  за показниками валових премій, аналіз якої забезпечить об'єктивні та науково обгрунтовані висновки (рис. 1).

Для страхового ринку України відсоток ефективності в управлінні для ринку разом «life» та «non-life» та окремо «non-life» страхування знижується від однієї до десяти страхових компаній включно, а вже на проміжку від  $CR_{10}$  до  $CR_{20}$  ефективність управління зростає. При цьому зростання  $S_{Ess}$  для ринку страхування життя спостерігається починаючи із  $CR_5$  і до  $CR_{20}$ .

Продовження аналізу, використовуючи основи концепції Six Sigma, будемо проводити, визначаючи рівень ефективності управління  $E_{ss}$  на основі індексу Герфіндаля-Гіршмана, що є більш інформативним показником рівня конкуренції, на відміну від коефіцієнта концентрації  $CR_i$ . Цей показник дає змогу визначити ступінь відхилення надходжень суб'єкта господарювання від нуля, використовуючи дисперсії часток цих надходжень, тому величина такої дисперсії прямо пропорційна різниці (відхиленню) між компаніями, що досліджуються. За величиною індексу Герфіндаля-Гіршмана характеризується рівень конкуренції на ринку: до 1000 одиниць – конкуренція є високою, в діапазоні від 1000 до 1800 – слабкою, від 1800 до 10000 – конкуренція є нерозвиненою [17, с. 138].

Аналіз ефективності на основі індексу Герфіндаля-Гіршмана для страхових ринків двох країн має досить-таки різні результати. Так, виходячи із значень  $E_{ss}HHI$  для ринку страхування життя в Австралії, можна зафіксувати найвищу ефективність в управлінні конкурентоспроможністю у разі, якщо об'єктом впливу є валові премії, причому із суттєвим відривом порівняно з іншими. Така ситуація однозначно говорить, що основним об'єктом впливу органів державного регулювання страхового ринку, кінцевим показником ефективності здійснення якої є індекс Герфіндаля-Гіршмана, є валові премії страхових компаній. Для розрахунку важливою умовою є вибір максимально необхідного значення  $X_{max} = HHI_{min}$ , оскільки менші значення індексу Герфіндаля-Гіршмана відповідають більшому рівню конкуренції на ринку, а також конкурентоспроможності страхових компаній. Крім цього, якщо  $X_{max} = HHI_{min}$ , то для коректного представлення отриманих даних необхідно  $E_{ss}HHI$  брати за модулем (табл. 4).

Розрахований показник  $E_{ss}HHI$  для страхового ринку України показує, що найвища ефективність управління, а отже, найменша частка неефективних управлінських дій у середньому за показниками валових премій, доходів та активів, спрямованих на зменшення питомої ваги кожної страхової компанії, а отже, і на збільшення рівня конкуренції, була на ринку life, де  $E_{ss}HHI = 1,161$ .

Розраховані значення частки ефективності в управлінні  $S_{Ess}HHI$  найбільш повно, на нашу думку, відображають якість та цілеспрямованість роботи органів державного регулювання страхового ринку двох країн, ринки страхування яких взято як приклади для дослідження. Визначено відсоток ефективності в управлінні конкурентоспроможністю ринку страхування на основі показника Герфіндаля-Гіршмана, розрахованих окремо за значеннями валових премій, доходу та активів страховиків. Важливим елементом дослідження конкурентоспроможності, використовуючи концепцію Six Sigma, є визначення частки ефективності в управлінні конкурентоспромож-

ністю страхового ринку  $S_{Ess\ HHI}$  на основі індексу Герфіндаля-Гіршмана (табл. 5).

Отримані дані показують найвищі значення частки ефективності в управлінні за валовими преміями (39,7%), далі – дохід (32,1%), найнижчий показник ефективності управління за активами страховиків (12,1%).

**Висновки.** Досліджено ефективність управління конкурентоспроможністю страхового ринку України та Австралії на основі показників ефективності концепції Six Sigma. Для цього попередньо було розраховано значення конкурентоспроможності, такі як коефіцієнт концентрації та індекс Герфіндаля-Гіршмана. Загалом як результат проведеного наукового дослідження сформовано такі висновки.

1. Запропоновано у структурі методики оцінки конкурентоспроможності страхового ринку визначати оцінку ефективності управління конкурентоспроможністю ринку страхування на основі концепції Six Sigma. Цей підхід передбачає дослідження якості та ефективності діяльності органів держуправління, що мають вплив на вказаний сектор фінансового ринку, з погляду забезпечення найбільш позитивних значень класичних показників оцінки конкурентоспроможності страхового ринку.

2. Встановлено, що в Україні питома вага найбільших в рейтингу за сумою зібраних валових премій страховиків на ринку протягом досліджуваного періоду мала тенденцію до зростання, що вказує на зменшення рівня конкурентоспроможності та підвищення ступеня монополізації. Так, частка чотирьох страхових компаній всього страхового ринку зростає із 13,5% на початок періоду до 21,7% на кінець періоду, двадцяти – 47,1% до 58,4% відповідно. При цьому аналогічна ситуація зростання питомої ваги страхових компаній характерна також для ринку страхування життя, а також страхування іншого, ніж страхування життя.

3. Дослідження конкурентоспроможності на основі індексу Герфіндаля-Гіршмана за валовими преміями ( $HHI_{ВП}$ ), доходом ( $HHI_D$ ) та активами ( $HHI_A$ ) показало, що рівень конкуренції на страховому ринку був високим, при цьому злиття та поглинання є дозволеним та безперешкодним, адже вказаний індикатор перебував у діапазоні, який відповідає вимогам високого рівня конкуренції.

4. Частка ефективності в управлінні конкурентоспроможністю страхового ринку залежно від кількості страховиків разом на ринку «life» та «non-life» страхування та ринку окремо «non-life» страхування знижується від однієї

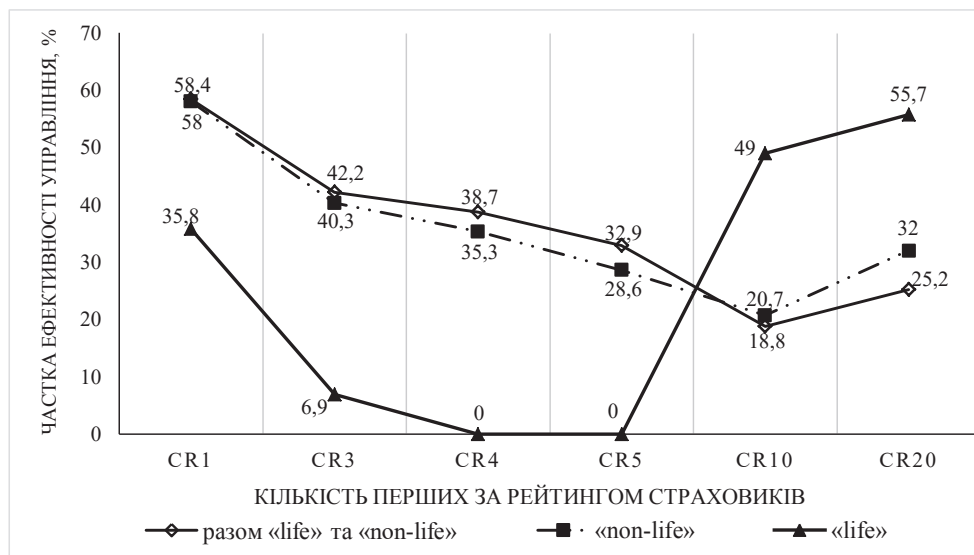


Рис. 1. Частка ефективності в управлінні конкурентоспроможністю страхового ринку України залежно від кількості страховиків

Джерело: авторські розрахунки на основі офіційних даних [15–16]

Таблиця 4

Показники оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку відповідно до концепції Six Sigma  $E_{ss\ HHI}$

Ринок страхування	Рівень сігма ефективності управління $ E_{ss\ HHI} $			Середнє арифметичне значення $E_{ss\ HHI_a}$
	$E_{ss\ HHI_{ВП}}$	$E_{ss\ HHI_D}$	$E_{ss\ HHI_A}$	
<b>Ринок страхування життя Австралії («life»)</b>				
«life»	40,349	7,947	13,449	20,582
<b>Страховий ринок України</b>				
разом «life» та «non-life»	1,013	1,041	0,728	0,927
«non-life»	0,943	1,054	0,850	0,949
«life»	1,738	0,958	0,788	1,161
Середнє арифметичне значення	1,231	1,018	0,789	1,012

Джерело: авторські розрахунки на основі офіційних даних [15–16]

**Частка ефективності  $S_{Ess} NHI$  в управлінні конкурентоспроможністю страхового ринку відповідно до концепції Six Sigma**

Ринок страхування	Частка ефективності $S_{Ess} NHI$ , %			
	$S_{Ess} NHI_{ВП}$	$S_{Ess} NHI_{Д}$	$S_{Ess} NHI_{А}$	Середнє арифметичне значення $S_{Ess} NHI_{с}$
<b>Ринок страхування життя Австралії («life»)</b>				
«life»	98,3	91,3	94,9	94,8
<b>Страховий ринок України</b>				
разом «life» та «non-life»	31,9	33,7	5,2	25,6
«non-life»	26,8	34,5	18,8	27,3
«life»	60,3	28	12,4	40,6
<b>Середнє арифметичне значення</b>	39,7	32,1	12,1	31,2

Джерело: авторські розрахунки на основі офіційних даних [15–16].

до десяти страхових компаній від 58,0% до 18,8% та від 58,4% до 20,7% відповідно. А вже на проміжку до двадцяти страховиків зафіксовано зростання до 25,2% загалом на ринку та 32,0% в секторі «non-life» страхування.

Оцінка ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку на основі концепції Six Sigma, що передбачає визначення частки ефективності в управлінні досліджуваного процесу проведено вперше, що підтверджує високу наукову цінність та практичне значення отриманих наукових результатів і може бути використана для вдосконалення регулювання страхового ринку з метою підвищення конкурентоспроможності страхових компаній та буде сприяти зростанню якості надання страхових послуг.

**Перспективи подальших досліджень.** Дослідження конкурентоспроможності страхового ринку на основі запропонованої методики відповідно до концепції Six Sigma дає змогу визначити якісно нові показники ефективності в управлінні конкурентоспроможністю страхового ринку. А тому застосування вище описаної методики до аналізу страхового ринку кожної країни чи частини світу окремо, а також загалом усього міжнародного ринку страхування дасть можливість визначити модель впливу на страховий ринок органів регулювання на загальнодержавному та міжнародному рівнях, що приведе до виявлення раніше не помітних проблем страхового ринку, а також, як очікується, вкаже на перспективні напрями вирішення виявлених під час дослідження недоліків.

**Список використаних джерел:**

1. Гриценко К.Г. Метод оцінювання конкурентоспроможності страхових компаній на основі нечіткої логіки. *Фінансовий простір*. 2011, № 1(1). С. 79–84.
2. Арутюнян Р.Р., Арутюнян С.С., Итигіна О.В. Страховий ринок України в глобальному середовищі. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. № 2(2). С. 14–19.
3. Гриценко О.Г., Рак Ю.А. Оцінка привабливості ринку консалтингових послуг України на основі факторного аналізу. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. № 1(1). С. 65–70.
4. Пересада В.О., Клімович І.М. Аналіз конкурентоспроможності страхового ринку України в умовах трансформації. *Publishing house Education and Science s.r.o. Economics*. 2012. № 2. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=39437> (дата звернення: 19.11.2018).
5. Пономарьова О.Б., Перетятко А.Б., Дегтярова С.С. Аналіз конкурентоспроможності страхових компаній України. *Молодий вчений*. 2016. № 12. С. 843–846.
6. Рак Ю.А. Пріоритети розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 328–334.
7. Пожуев А.В. Современные подходы к изменению качества бизнес-процессов. *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 1(23). С. 119–121.
8. Турковский Г. Методология шесть сигм и её применение для оценки и улучшения эффективности лабораторных процессов. *TOTAL QUALITY PEOPLE*. 2013. URL: <http://15189.ru/data/documents/SixSigma-in-MedLab.pdf>. (дата звернення: 02.11.2018).
9. Adams, C., Gupta, P. & Wilson, C. Six Sigma deployment. Burlington, MA, Butterworth-Heinemann, 2003.
10. Antony, J. Six Sigma for service processes. *Business Process Management Journal*, 2005. № 12(2). P. 234–248.
11. Antony, J., Kumar, M. & Cho, B.R. Six Sigma in services organizations: benefits, challenges and difficulties, common myths, empirical observations success factors. *International Journal of Quality Reliability Management*. 2007. № 24 (3). P. 294–311.
12. Laureani A., Antony J. Reducing employees' turnover in transactional services: a Lean Six Sigma case study, *International Journal of Productivity and Performance Management*. 2010. № 59(7). P. 688–700.
13. Lee Y., Chen L., Chen S. Application of Six Sigma methodology in human resources to reduce employee turnover rate: a case company of the TFT-LCD industry in Taiwan. *International Journal of Operations and Quantitative Management*. 2008. № 14(2). P. 117–128.
14. Snee R. D. Lean Six Sigma: getting better all the time. *International Journal of Lean Six Sigma*. 2010. № 1(1). P. 9–29.
15. Australian Prudential Regulation Authority. *Life Insurance Institution-level Statistics*. 2015–2017. Canberra, AGPS.
16. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України. URL: <http://www.dfp.gov.ua/> та <http://www.nfp.gov.ua/> (дата звернення: 20.11.2018).
17. Шірінян Л. В. Фінансове регулювання страхового ринку України: проблеми теорії та практики : монографія / Л. В. Шірінян. – Київ : Центр учбової літератури, 2014. – 458 с.
18. Лугінін О.Є. Статистика. Підручник. 2-е видання, перероблене та доповнене. К. : Центр учбової літератури, 2007. 608 с.



## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СТРАХОВОГО РЫНКА НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ SIX SIGMA

**Аннотация.** В работе предлагается научный подход к оценке эффективности управления конкурентоспособностью страхового рынка на основе концепции Six Sigma в целях совершенствования существующих методических подходов оценки и получения принципиально новых результатов исследования конкурентоспособности рынка страхования. Исследование оценки конкурентоспособности проведено на примере страховых рынков Украины и Австралии. В качестве основных финансово-экономических показателей деятельности страховых компаний выбраны валовые страховые премии, доход и активы страховщиков. Осуществлена оценка конкурентоспособности страхового рынка путем расчета коэффициентов концентрации и индекса Герфиндаля-Гиршмана. На основе предварительно указанных показателей определена оценка эффективности управления конкурентоспособностью страхового рынка на основе концепции Six Sigma путем расчета соответствующего показателя эффективности (уровень сигма).

**Ключевые слова:** страхование, страховой рынок, конкурентоспособность, оценка эффективности, коэффициент концентрации, индекс Герфиндаля-Гиршмана, Six Sigma.

## EFFICIENCY ASSESSMENT OF THE INSURANCE MARKET COMPETITIVENESS MANAGEMENT BASED ON THE SIX SIGMA CONCEPT

**Summary.** The paper proposes a scientific approach to efficiency assessment of the insurance market competitiveness management based on the Six Sigma concept. The purpose of the Six Sigma concept is to improve the existing methodological approaches to assessing and obtain fundamentally new results from the study of the competitiveness of the insurance market. An assessment of competitiveness was conducted on the non-life insurance market and the life insurance market. As the main financial and economic indicators of insurance companies' activity are selected the gross insurance premiums, income and assets of insurers. An assessment of the competitiveness of the insurance market by calculating the concentration coefficients and the Herfindahl-Hirschman index is made. The concentration ratios are designed to determine the share of one or more insurance companies in the market depending on the amount of gross premiums, income and assets, as well as to determine the degree of monopolization of the insurance market. The concentration ratios are calculated on the market leader, three, five, ten and twenty largest insurance companies based on the values of gross insurance premiums, revenues and assets of insurance companies. Herfindahl-Hirschman Index is calculated separately on the basis of the share of each insurance company's market for gross insurance premiums, revenues and assets. The Herfindahl-Hirschman index is designed to determine the level of competition between insurance market participants. In the research paper was determined and calculated the appropriate efficiency indicator (sigma level) on the basis of the above indicators of the efficiency assessment of the insurance market competitiveness management based on the Six Sigma concept. Also in the article are described the criteria and limit values of the proposed Six Sigma concept management efficiency indicator. According to the calculated values of the Sigma level and the principles of the Six Sigma concept were determined the share of effectiveness and the proportion of inefficiencies in managing the competitiveness of the insurance market. The analysis is based on the concentration index and Herfindahl-Hirschman index for insurance markets in Ukraine and Australia.

**Key words:** insurance, insurance market, competitiveness, efficiency evaluation, concentration ratio, Herfindahl-Hirschman index, Six Sigma.

УДК 339.138

**Багорка М. О.**

*доктор економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу*

*Дніпровського державного аграрно-економічного університету*

**Bahorka Mariya**

*Doctor of Economics,  
associate professor of Marketing department,  
Dnipro State Agrarian and Economic University*

## РОЗРОБЛЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ЗА ВИДАМИ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

**Анотація.** У статті розроблені альтернативні маркетингові стратегії за видами виробництва органічної продукції на основі дослідження модельного підприємства з виробництва органічної продукції ПП «Агроєкологія». Проведено комплексний аналіз діяльності аграрних підприємств із використанням стратегічних матричних моделей; портфельного аналізу за методами побудови матриць BCG (Boston Consulting Group) та General Electric/McKinsey, за допомогою яких сформовано товарний портфель підприємства. За результатами аналізу бізнес-портфеля проведена оцінка ринкового становища основних стратегічних господарських підрозділів досліджуваного підприємства та його основного конкурента і запропоновано альтернативні маркетингові стратегії для кожного виду продукції, а також для кожного стратегічного господарського підрозділу.

**Ключові слова:** маркетингова стратегія, товарний портфель, органічна продукція, аграрні підприємства.



**Вступ та постановка проблеми.** Етап ринкової трансформації та адаптації аграрних підприємств до сучасних вимог господарювання потребує докорінного реформування аграрних і земельних відносин в Україні, які мають бути ефективно використані для створення якісної нової агропродовольчої сфери. Ця сфера повинна функціонувати на справжніх ринкових засадах, ґрунтуватися на прогресивній природо- й енергозберігаючій техніко-технологічній і біоресурсній базі за сучасних високопродуктивних форм господарювання [1, с. 86].

Необхідно зазначити, що наявні умови господарювання аграрних підприємств нині не забезпечують ефективного використання засобів маркетингу. Не маючи досвіду та інструментів стратегічного управління, які би дали змогу враховувати наростаючу конкуренцію, нестабільність і непередбачуваність зовнішнього оточення, підприємствам складно забезпечити ефективність господарювання та конкурентоспроможність.

З огляду на складну ситуацію в економіці, впровадження маркетингового підходу у практичну діяльність товаровиробників є резервом для підвищення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу, забезпечення його конкурентоспроможності та сталого розвитку.

Процес формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва слід розглядати в розрізі застосування альтернативних систем господарювання, в основі яких лежать агроекологічні принципи і здійснюється еколого-економічне управління, яке базується на раціональних і екологічно обґрунтованих методах виробництва, забезпечуючи якість продукції й сировини, ефективність виробництва, а також мінімальний вплив на навколишнє середовище та ефективність виробництва. Практичну реалізацію екологічно збалансованого розвитку аграрних підприємств можна здійснити за допомогою маркетингових стратегій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вітчизняні науковці зробили значний внесок у розвиток маркетингових стратегій. Це, зокрема, Л.В. Балабанова, А.Е. Воронкова, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, Н.В. Карпенко, В.Л. Корінев, Н.В. Куденко, Я.С. Ларіна, А.Ф. Павленко, В.В. Писаренко, І.Л. Решетнікова, М.П. Сахацький, І.О. Соловійов, А.О. Старостіна, Н.І. Чухрай, В.А. Шведюк, З.Є. Шершньова та інші.

За безумовної актуальності і значущості досліджень подальшого розвитку потребують питання екологізації виробництва як інноваційної складової частини маркетингової стратегії аграрних підприємств, розроблення альтернативних маркетингових стратегій за видами органічної продукції та управління її збутом.

**Мета статті.** Метою статті є розроблення альтернативних маркетингових стратегій за видами виробництва органічної продукції на основі дослідження модельного підприємства з виробництва органічної продукції ПП «Агроєкологія» Шишацького району Полтавської області.

**Результати дослідження.** На рівні суб'єктів господарювання головною метою маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва є розроблення господарського організаційно-економічного механізму управління аграрним підприємством із застосуванням його основних складників, таких як планування, стимулювання, організація управління, контролю тощо. При цьому необхідно орієнтувати виробництво на задоволення екологічних потреб споживачів [2, с. 17].

Формування оптимального товарного портфеля підприємства передбачає наявність певного обсягу кількості товару, що знаходяться на різних стадіях життєвого циклу

та дає змогу забезпечити збалансоване зростання підприємства з найменшими ризиками [3, с. 37]. Підприємство повинно спрямовувати зусилля на збільшення не тільки обсягу продажів, але й частки ринку, воно повинно прагнути домінувати на обраних ринкових сегментах.

З метою визначення конкурентного стану підприємства і можливих стратегічних варіантів його подальшого розвитку проведено комплексний аналіз його діяльності з використанням стратегічних матричних моделей. Одним із напрямів стратегічного планування є портфельний аналіз за методами побудови матриць BCG (Boston Consulting Group) та General Electric/McKinsey, дані якого мають стати підставою для вибору маркетингової стратегії екологізації діяльності підприємства. За допомогою матриці BCG може бути сформовано стратегічне бачення реалізації цієї стратегії і визначені напрями для ефективної діяльності аграрних підприємств з орієнтацією на споживача за чіткого процесу формування і вибору стратегії.

Матриця BCG базується на одній із концепцій мікро-економічного аналізу – «кривій досвіду». Згідно з цією концепцією доходи організації залежать від частки ринку, яку вона контролює (більша відносна частка ринку гарантує вищий дохід) [4]. Матриця BCG дає змогу визначити стратегічну позицію за кожною стратегічною одиницею (продуктом, напрямом діяльності, стратегічним господарським підрозділом тощо) підприємства і на основі аналізу цієї позиції обрати правильну (оптимальну) стратегію дій підприємства щодо виробництва і реалізації продукції та оптимальну стратегію перерозподілу фінансових потоків між стратегічними економічними елементами.

Таким чином, матриця BCG є методом розроблення стратегічних альтернатив щодо діяльності підприємства як у межах його окремих стратегічних економічних елементів, так і бізнесу загалом.

Для побудови матриці BCG необхідно визначити положення кожного стратегічного господарського підрозділу на полі матриці за параметрами «темпом росту ринку» та «відносною часткою ринку».

Розраховуємо темп росту ринку за кожним видом продукції ПП «Агроєкологія» з 2015 р. по 2017 р. Цей показник характеризує рух продукції на ринку, тобто зміну обсягів реалізації (обсягів продажів), і може бути визначений через середньорічний темп зміни кожного продукту за розглянутий період, який визначається як відношення одного звітного рівня часового ряду до базисного і виражається у відсотках.

Для визначення позиції підприємства на ринку необхідно знайти частку ринку ПП «Агроєкологія» та основного конкурента. Ринкова частка – це питома вага продукції підприємства в загальній місткості цього ринку збуту. Вона визначається як співвідношення обсягу збуту продукції підприємства на ринку до загального обсягу продажу на цьому ринку (до місткості ринку) і подається у відсотках.

Розраховуємо відносну питому вагу, яка займає ПП «Агроєкологія» на ринку, з кожного виду продукції. Розрахунок темпу росту ринку і частки ринку основних видів продукції ПП «Агроєкологія» та основного конкурента в Шишацькому районі СТОВ «Воскобійники» розглянуто у табл. 1.

На основі аналізу даних табл. 1 спостерігаємо, що найгірше положення займає озима пшениця: темпи росту ринку у 2017 р. порівняно з 2015 р. зменшилися в 6 разів, порівняно з основним конкурентом СТОВ «Воскобійники» частка ринку в 2 рази менша.

Не менш важливим параметром методу BCG є внесок кожного продукту в досягнення корпоративних цілей

підприємства. Він вимірюється обсягом продажу, який припадає в загальному обсязі підприємства на кожний стратегічний господарський підрозділ, тому на полі матриці його зображуємо у вигляді кола, діаметр якого пропорційний питомій вазі обсягу продажу конкретного продукту.

Кожний вид продукції ПП «Агроєкологія» розміщуємо на полі матриці відповідно до значення темпу росту ринку збуту та відносної частки ринку. Згідно з положенням у матриці виділяємо чотири основні види стратегії про-

дукції: «дикі кішки», «зірки», «собаки», «дійні корови». Побудуємо матрицю BCG для основних видів продукції ПП «Агроєкологія» (рис. 1).

Досліджуване модельне підприємство забезпечить стійкий розвиток лише тоді, коли досягнуто оптимальне співвідношення продукції між її стратегіями, що є «дикими кішками», «зірками», «дійними коровами» і «собаками». Тому досить важливо визначити для кожного продукту тип маркетингової стратегії залежно від сегменту ринку.

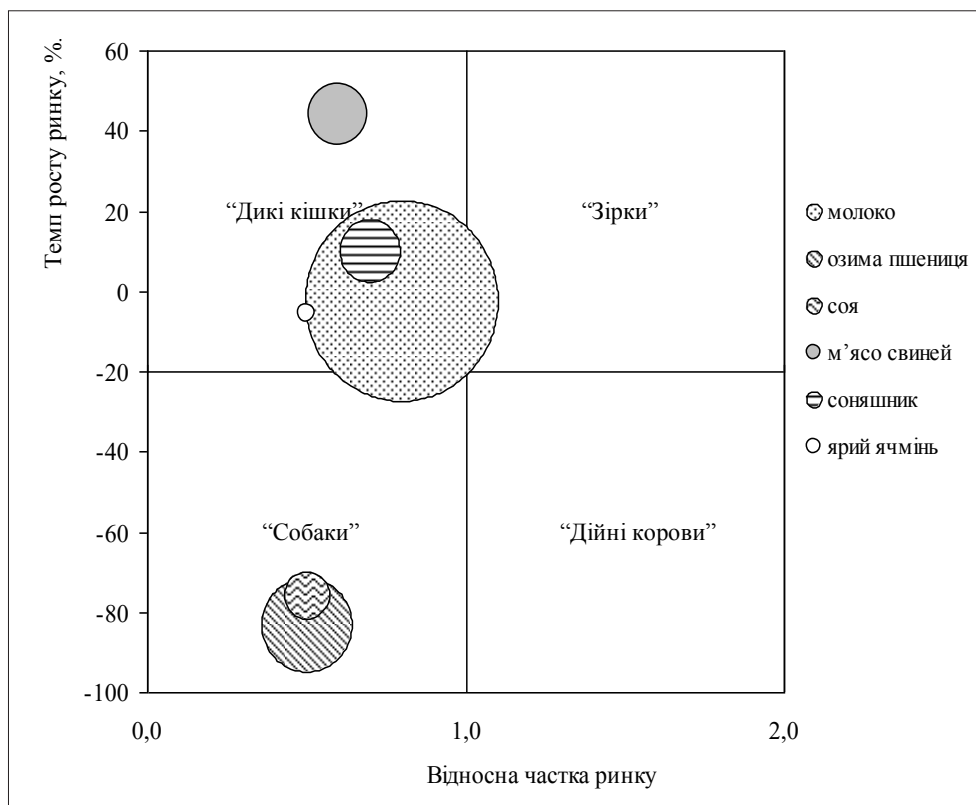


Рис. 1. Матриця BCG для основних видів продукції ПП «Агроєкологія» Шишацького району Полтавської області, 2017 р.

Джерело: складено автором

Таблиця 1

Розрахунок темпу росту ринку і частки ринку основних видів продукції ПП «Агроєкологія» і СТОВ «Воскобійники» Шишацького р-ну, 2017 р.

Вид продукції	Обсяг реалізації продукції ПП «Агроєкологія», ц		Темп росту ринку продукції ПП «Агроєкологія», %	Ємність ринку Шишацького р-ну, ц	Обсяг реалізації продукції СТОВ Воскобійники, ц	Частка ринку СТОВ Воскобійники, %	Частка ринку ПП «Агроєкологія», %	Відносна частка ринку ПП «Агроєкологія» відносно конкурента
	2015 р.	2017 р.						
Молоко	18 933	18 492	-2,3	641 467	23 445	3,7	2,9	0,8
Озима пшениця	29 603	4 917	-83,4	658 575	9 063	1,4	0,7	0,5
Соняшник	7 513	8 270	10,1	618 568	11 344	1,8	1,3	0,7
М'ясо свиней	787	1 133	44,0	62 854	1 984	3,2	1,8	0,6
Соя	5 652	1 370	-75,8	191 802	2 594	1,4	0,7	0,5
Ярий ячмінь	3 439	3 251	-5,5	227 855	7 185	3,2	1,4	0,5

Джерело: складено автором

На підставі проведеного аналізу оцінки стану портфеля бізнесу ПП «Агроекологія» за допомогою матриці BCG пропонуємо альтернативні маркетингові стратегії щодо виробництва 6 основних продуктів підприємства (табл. 2).

На основі аналізу бізнес-портфеля ПП «Агроекологія» за допомогою матриці BCG можна дійти висновку, що для кожного виду продукції доцільно застосовувати специфічний тип маркетингової стратегії: для соняшнику, ярого ячменю, м'яса свиней та молока – стратегія збільшення частки ринку; для сої та озимої пшениці – стратегія розвитку продукту.

Загалом модель BCG є недосконалою, і деякі чинники, які необхідно враховувати під час вибору стратегії, залишаються поза межами аналізу. На нашу думку, матриця GE/McKinsey є більш досконалою, тому що в ній розглядається істотно більше число факторів, через що вона приводить до більш об'єктивних висновків, ніж матриця

BCG. Матриця GE/McKinsey є більш гнучкою, тому що показники вибираються, виходячи з конкретної ситуації, яка склалася на ринку органічної продукції.

Аналіз за методом побудови матриці GE/McKinsey проводиться за двома основними параметрами: привабливість галузі та конкурентоспроможність продукції залежно від специфіки певної стратегічної зони господарювання підприємства [4].

Матриця GE/McKinsey для основних видів продукції ПП «Агроекологія» зображена на рис. 2.

Положення кожного стратегічного господарського підрозділу в матриці визначаємо, відкладаючи його узагальнену оцінку за факторами конкурентоспроможності продукції і привабливості галузі. Положення кожного продукту показуємо на полі матриці у вигляді кола, діаметр якого відповідає розміру ринку. Заштрихованим сегментом вказуємо ринкову частку кожного продукту ПП «Агроекологія»

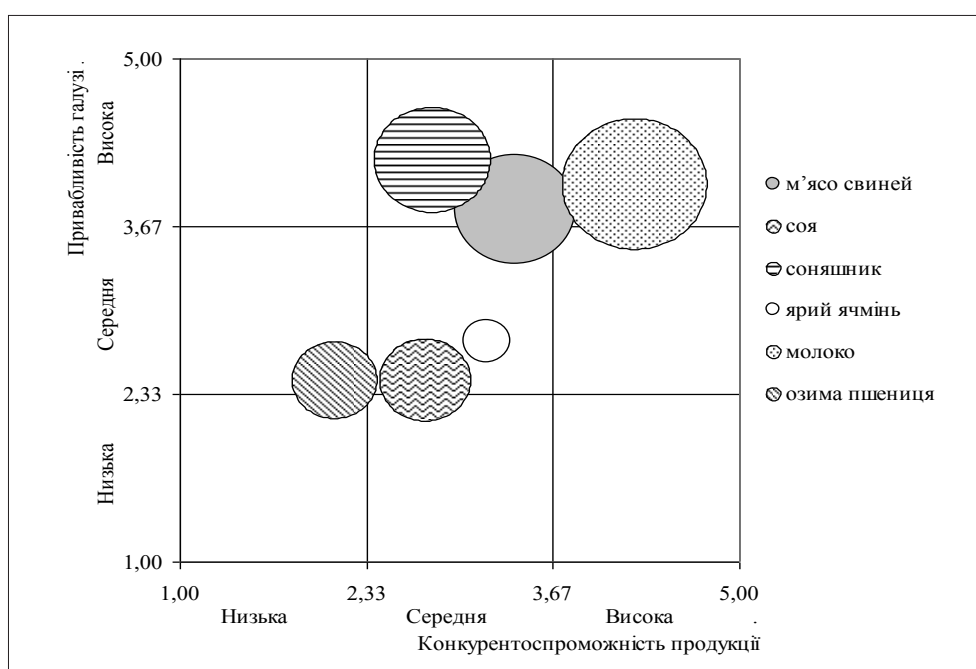


Рис. 2. Матриця GE/McKinsey для основних видів продукції ПП «Агроекологія» Шишацького району, 2017 р.

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Альтернативні маркетингові стратегії екологізації діяльності ПП «Агроекологія» Шишацького району, сформовані на основі аналізу матриці BCG, 2017 р.

Сегмент ринку	Назва продукту	Характеристика позиції	Альтернативні маркетингові стратегії
«Дикі кішки»	М'ясо свиней, соняшник, ярий ячмінь, молоко	Напрямок діяльності, у межах якого позиції підприємства є хиткі, але одночасно перспективи розвитку цього ринку є досить привабливими. Товар перебуває у менш вигідному положенні, ніж продукція пріоритетного конкурента, але все ж має шанс на успіх, тому що ринок розширюється.	Стратегія збільшення частки ринку: інтенсифікація маркетингових зусиль на просування, пошук нових каналів збуту, поліпшення якості та процесу виробництва, удосконалення цінової політики.
«Собаки»	Соя, озима пшениця	Мають низьку частку ринку на зрілих ринках. Збереження виробництва цих продуктів потребує значних фінансів.	Стратегія розвитку: вкладання значних коштів у маркетингову діяльність, стимулювання збуту, вдосконалення якості та виробничого процесу.

Джерело: складено автором

Аналіз товарної політики займає важливе місце у маркетинговій діяльності підприємства, адже від його результатів залежить визначення потенційних можливостей, розроблення відповідних програм маркетингу, координація сукупності товарів відповідно до вимог ринку та впадобань споживачів.

Узагальнений підхід до формування стратегії розвитку органічного аграрного підприємства починається з вибору сфер господарської діяльності, в яких воно планує брати участь, встановлення тих, якими воно не зацікавлене, а також планування обсягів та потреби у ресурсах (нагородження і розподіл між окремими сферами господарської діяльності).

Обрана модель «GE/McKinsey» як елемент покращення управління товарним портфелем підприємств дає змогу всебічно оцінити привабливість ринку шляхом визначення сприятливих можливостей та загроз, з якими може зіткнутися підприємство; проводити диференціювання оцінку стратегічних зон господарювання, в якості яких можуть бути розглянуті асортиментні групи.

У центрі уваги моделі GE/McKinsey перебуває майбутній прибуток або майбутня рентабельність інвестованих коштів, тобто наголос робиться на тому, щоби проаналізувати, який вплив на прибуток можуть мати додаткові інвестиції в конкретний вид бізнесу у перспективі.

Незважаючи на складність розрахунків для побудови матриці GE/McKinsey, одержані результати дають чіткий орієнтир підприємству стосовно стратегії за кожним із проаналізованих видів продукції, тобто мають вагомий практичний значущість. Результати проведеного аналізу можуть бути покладені в основу формування корпоративної маркетингової стратегії екологізації діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання.

На основі аналізу портфеля бізнесу ПП «Агроекологія» за допомогою матриці GE/McKinsey для кожного стратегічного господарського підрозділу пропонуємо альтернативні маркетингові стратегії екологізації виробництва (табл. 3).

Отже, у межах цього дослідження було використано найпоширеніші методи: матриці BCG та GE/McKinsey. Методологічний інструментарій аналізу бізнес-портфеля, який передбачав побудову матриць, дав змогу оцінити

ринкове становище для основних стратегічних господарських підрозділів з виробництва аграрної продукції ПП «Агроекологія» та запропонувати альтернативні стратегії подальшого розвитку підприємства.

Наявність певних розбіжностей запропонованих альтернативних варіантів на основі матриць BCG та GE/McKinsey припустимо, оскільки кожна з моделей будується за допомогою різноспрямованих показників і має свої переваги і недоліки. Для отримання оптимального результату є необхідність комплексного використання матричних моделей.

Результати маркетингового аналізу показали, що є вагомими передумови для економічного зростання ПП «Агроекологія», таким чином, маркетингова стратегія екологізації діяльності підприємства повинна бути спрямована на посилення власних позицій на ринку органічної аграрної продукції. Тобто має місце необхідність перегляду асортиментної, цінової, збутової стратегії підприємства, а також поліпшення системи контролю якості органічної продукції.

**Висновки.** У межах дослідження була проведена маркетингова оцінка товарного портфеля ПП «Агроекологія» з використанням матричних методів BCG та GE/McKinsey. За результатами аналізу бізнес-портфеля проведена оцінка ринкового становища основних стратегічних господарських підрозділів досліджуваного підприємства та його основного конкурента і запропоновано альтернативні маркетингові стратегії для кожного виду продукції, а також для кожного стратегічного господарського підрозділу.

Результати маркетингового аналізу показали, що є вагомими передумови для економічного зростання органічного виробництва аграрних підприємств, і маркетингова стратегія екологізації виробництва повинна бути спрямована на посилення позицій підприємств на ринку органічної аграрної продукції, що можливо за умови перегляду асортиментної, цінової, збутової стратегії підприємства, а також поліпшення системи контролю якості органічної продукції.

Ми впевнені, що маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва має бути максимально інтегрована у діяльність аграрних підприємств, що дасть змогу виявити нові ринкові ніші, розширити можливості диверсифікації аграрних підприємств.

Таблиця 3

**Альтернативні маркетингові стратегії екологізації діяльності ПП «Агроекологія» Шишацького району, запропоновані на основі аналізу матриці GE/McKinsey, 2017 р.**

Назва продукції	Характеристика позиції	Альтернативні маркетингові стратегії
Молоко	Найвигідніше становище бізнесу. Продукт діє на дуже перспективному ринку збуту і має на ньому сильні конкурентні позиції.	Стратегія підтримання конкурентних переваг: зниження цін та застосування системи знижок оптовим покупцям, розвиток системи збуту, максимізація інвестицій, розширення виробництва.
Соняшник, м'ясо свиней	Висока привабливість ринку та середня конкурентоспроможність продукції.	Стратегія зростання (збільшення частки ринку): інтенсифікація маркетингових зусиль на просування, пошук нових каналів збуту, поліпшення якості та процесу виробництва, удосконалення цінової політики, збільшення конкурентоспроможності продукції.
Ярий ячмінь, соя	Включає середні за рівнем конкурентоспроможності і за рівнем привабливості ринку збуту.	Стратегія стабілізації: збереження та покращення позицій, збільшення конкурентоспроможності продукції шляхом проведення маркетингових досліджень, покращення якості продукції, налагодження нових каналів збуту, продаж через мережу власних магазинів, проведення рекламних кампаній.
Озима пшениця	Середня привабливість ринку та низька конкурентоспроможність продукту.	Стратегія розвитку: оцінка потенціалу з метою покращення виробничого процесу для зниження собівартості та покращення якості продукції, перегляд політики збуту, дослідження ринку та основних конкурентів.

Джерело: власна розробка



**Список використаних джерел:**

1. Вишневецька О.М. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: соціально-економічні та екологічні аспекти : монографія. Миколаїв : МНАУ, 2011. 487 с.
2. Волошин М.І., Корніцька О.І. Елементи соціально-економічної моделі виробника органічної продукції. *Агроекологічний журнал*. 2009. № 1. С. 16–19.
3. Зозульов О.В. Сегментація ринку як основа маркетингової стратегії підприємства. *Маркетинг в Україні*. 2000. № 4(6). С. 37–38.
4. Ткаченко С.А. Стратегічний аналіз маркетингової діяльності підприємств. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>

**РАЗРАБОТКА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ  
ПО ВИДАМ ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ**

**Аннотация.** В статье разработаны альтернативные маркетинговые стратегии по видам производства органической продукции на основе исследования модельного предприятия по производству органической продукции ЧП «Агроэкология». Проведен комплексный анализ деятельности аграрных предприятий с использованием стратегических матричных моделей; портфельного анализа по методам построения матриц BCG (Boston Consulting Group) и General Electric / McKinsey, с помощью которых сформирован товарный портфель предприятия. По результатам анализа бизнес-портфеля проведена оценка рыночного положения основных стратегических хозяйственных подразделений исследуемого предприятия и его основного конкурента и предложены альтернативные маркетинговые стратегии для каждого вида продукции, а также для каждого стратегического хозяйственного подразделения.

**Ключевые слова:** маркетинговая стратегия, товарный портфель, органическая продукция, аграрные предприятия.

**DEVELOPMENT OF ALTERNATIVE MARKETING STRATEGIES FOR ORGANIC PRODUCTION**

**Summary.** In the article, alternative marketing strategies are developed based on the types of organic products produced on the basis of research of the model enterprise for the production of organic products of enterprise «Agroecology». Complex analysis of activity of agrarian enterprises with the use of strategic matrix models is carried out; portfolio analysis on the methods of constructing matrices BCG (Boston Consulting Group) and General Electric / McKinsey, through which the product portfolio of the enterprise was formed. According to the results of the analysis of the business portfolio, an assessment of the market situation of the main strategic economic divisions of the investigated enterprise and its main competitor was carried out and alternative marketing strategies for each product type and for each strategic economic unit were proposed. The results of marketing analysis showed that there are important prerequisites for the economic growth of organic production of agrarian enterprises and the marketing strategy of environmental production should be aimed at strengthening the position of enterprises in the market of organic agricultural products, which is possible, subject to revision of the assortment, price, marketing strategy of the enterprise, as well as improvement quality control systems for organic products. The results of marketing analysis showed that there are important prerequisites for the economic growth of organic production of agrarian enterprises and the marketing strategy of environmental production should be aimed at strengthening the position of enterprises in the market of organic agricultural products, which is possible, subject to revision of the assortment, price, marketing strategy of the enterprise, as well as improvement quality control systems for organic products.

**Key words:** marketing strategy, product portfolio, organic products, agricultural enterprises.

**Баула О. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Луцького національного технічного університету*

**Лютак О. М.**

*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри міжнародних економічних відносин  
Луцького національного технічного університету*

**Хвищук П. В.**

*студент  
Луцького національного технічного університету*

**Baula Olena**

*PhD (Economics), Associate Professor,  
Associate Professor of International Economic Relations Department  
Lutsk National Technical University*

**Liutak Olena**

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
Professor of International Economic Relations Department  
Lutsk National Technical University*

**Khvishchuk Pavlo**

*Student  
Lutsk National Technical University*

## ОЦІНКА ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ США ТА УКРАЇНИ

**Анотація.** Стаття містить аналітичний підхід до проблеми державного боргу. За допомогою порівняння та аналізу показана специфіка державного боргу України і США. Розглянута структура та динаміка державного боргу США та України. Систематизовано статистичні дані щодо державного боргу в США та Україні. Досліджено взаємозв'язок між рівнем боргового навантаження на економіку та основним макроекономічним показником результативності національної економіки – ВВП. Наведені причини нестабільності економічної ситуації в Україні. Проаналізовані причини формування сьогоденних боргових реалій в Україні та США. Доведено необхідність спрямування державних запозичень у довгостроковій перспективі в інвестиційну сферу. Виокремлені у статті способи зменшення залежності від капіталу інших країн дають змогу підібрати такий інструментарій економічної політики уряду країни, комплексне використання якого гарантуватиме сталий розвиток національної економіки.

**Ключові слова:** державний борг, валовий внутрішній продукт, інвестиції, зовнішній борг, політичні реформи, управління державним боргом.

**Вступ та постановка проблеми.** Протягом останніх років в Україні надзвичайно болочим стало питання державного боргу. У новинах ми все частіше чуємо про нову позику від МВФ, кредит від ЄС чи інших міжнародних організацій. І всі розуміють, що навряд чи державний борг – це добре для країни. В умовах зниження ефективності національної економіки та інфляції проблема боргового навантаження на національну економіку значно актуалізується. Тому важливим є питання дослідження впливу державного боргу на економічний розвиток країни через використання системи макроекономічних показників з метою побудови ефективної політики уряду щодо управління державним боргом, зважаючи на передовий світовий досвід.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** З часів становлення класичної школи політичної економії багато вчених-економістів досліджували природу та наслідки державного боргу, а саме: Дж. Б'юкенен, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.М. Кейнс, П. Кругман, А. Лернер, К. Маркс, Дж. С. Мілль, Ф. Модільяні. Серед сучасних вітчизняних дослідників цієї проблеми варто відзначити В. Андрущенко, В. Базилевича, О. Барановського, Т. Богдан, Т. Вахненко, А. Гальчинського, О. Зарубу, В. Козюка, В. Федосова та інших. Проблеми управління державними фінансами

та різнобічне дослідження впливу державного боргу та макроекономічні показники результативності національної економіки, особливо за умов її стагнації, залишаються досить актуальними. Незважаючи на значну увагу вчених-економістів до проблем державного боргу, вважаємо за доцільне більше уваги приділити виокремленню основних проблем та шляхів мінімізації негативних впливів від нарощення державної заборгованості, що мала місце останнім часом в Україні.

**Метою** дослідження є проведення порівняльного аналізу державної заборгованості США та України, а також виділення специфіки державного боргу України та пошук шляхів його оптимізації.

**Результати дослідження.** Державний борг являє собою заборгованість, що накопичилася в уряді в результаті запозичення грошей для фінансування попередніх бюджетних дефіцитів. Державний борг США – гроші, які федеральний уряд Сполучених Штатів Америки винен своїм кредиторам. Нині США має найбільший державний борг у світі. Це викликає багато дискусій на такі теми, як «Кінець США», «Крах долара та світової валютної системи» тощо. А США в цей час продовжують нарощувати державний борг, рівень добробуту громадян високий, і саму країну нині вважають єдиною

наддержавою. В чому ж полягає феномен державного боргу США?

США транслює в режимі онлайн більшість головних економічних показників своєї країни, в тому числі і державний борг. Нині державний борг США становить майже 21 трильйон 975 мільярдів доларів [1]. Здається, що ця цифра дійсно означає небезпечний вирок для держави. Проте ВВП країни станом на 04.02.2019 р. становив 20 трильйонів 876 мільярдів доларів. За співвідношенням ВВП до державного боргу це:

$$\text{Держ. борг} / \text{ВВП} = 21,975 \text{ (трлн \$)} / 20,876 \text{ (трлн \$)} * 100\% = 105\%.$$

І за розміром цього показника США не входить навіть до тридцятки країн-лідерів світу [2]. Слід відмітити, що США можуть «підкріпити» такий борг своїм виробництвом. Хоча такі країни, як Велика Британія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Люксембург, мають значно більший державний борг щодо ВВП і все одно є високорозвиненими і продовжують стабільно існувати та навіть економічно зростати. Загалом, за деякими винятками, це загальносвітова практика: чим розвинутіша країна, тим більший у неї державний борг. Більшість країн із низьким державним боргом знаходяться в Африці, Південній Америці, південно-західній Азії та Близькому сході (хоча і тут є свої винятки з правил) [2]. І головне, що об'єднує ці регіони, – це низький рівень економічного розвитку та нестабільні геополітичні ситуації. Ці країни є непривабливими для інвесторів та кредиторів, ніхто не захоче вкладати капітал в країну, яка об'єктивно не зможе його повернути через безліч можливих причин, таких як війни, дефолти, кризи. Країни ЄС та США гарантують стабільність вкладів у їхню економіку. Інвестори, інші держави та фонди можуть бути впевнені, що їхні кошти будуть повернені з відсотками, і тому активнокладаються в ці країни. Отже, високий державний борг не завжди означає, що в країні є проблеми з економікою, і саме на прикладі США це найкраще продемонстровано.

Розглянемо структуру державного боргу США для кращого розуміння його природи. Станом на 2017 рік зовнішній борг США становив 34,16% від загального державного боргу. США охоче кредитує різні країни. Найбільшими іноземними кредиторами США є Японія, Китай, країни ОПЕК та Бразилія. Інші 63,84% від загального боргу – це внутрішній борг США. Станом на кінець

2018 року зовнішній борг США становив 6 трильйонів 209 мільярдів доларів, що становить близько 28% від загального боргу. Статистика свідчить про те, що частка зовнішнього боргу в США щодо попередніх років зменшилася. Отже, США все більше покладаються на внутрішніх кредиторів, що говорить про збільшення економічної стабільності [3]. Але також варто розуміти те, що борг так чи інакше тисне на економіку країни, адже на обслуговування боргу потрібно виділяти кошти, і США – не виняток (рис. 1). Як бачимо, США стабільно обслуговує свій державний борг, у 2018 році на це витрачено 523 млрд дол, що є дійсно величезною сумою, проте для аналізу потрібно порівняти її з ВВП: 523 (млрд. \$) / 20 876 (млрд. \$)\*100%= 2,5%.

Отже, сума, яку витрачає США, порівняно з ВВП є не такою вже і значною, що також підтверджує платоспроможність цієї країни. Важливо розуміти, що банкрут – це не той, хто має багато боргів, а той, хто неспроможний їх виплачувати, і США на своєму прикладі лише це підтверджує.

Проте США є не лише боржником, вони також активно інвестують в інші країни (рис. 2), що ще раз підтверджує її розвиток і те, що існування боргу – це сучасна світова практика, яка не заважає ефективному економічному кругообігу.

Отже, інвестиції США практично дорівнюють їхньому зовнішньому боргу, і могло б виникнути питання, чому не покривати державний борг за рахунок інвестицій. Але в цьому і полягає суть економіки. Як і кожна високорозвинена країна, США дають гроші в кредит та самі їх отримують у різних сферах економіки, це природний кругообіг капіталу в світі, який і є одним із важливих наслідків глобалізації та характеризує сучасні міжнародні економічні відносини. Розглянувши особливості державного боргу США, можна дійти висновку, що державний борг є закономірним явищем сучасного глобалізованого світового господарства. Яким би не був його розмір, але якщо країна здатна його обслуговувати та виплачувати, то їй не загрожує дефолт.

Державний борг України станом на червень 2018 року становив 66,1 млрд доларів, з яких 57% – зовнішні запозичення (рис. 3), а це 37,5 млрд доларів, що в 2,6 рази більше поточного рівня валютних запасів країни [6].

На кінець 2018 року загальний державний борг України зріс до 78,3 млрд доларів, а зовнішній державний

Available Historical Data Fiscal Year End	
2018	\$523,017,301,446.12
2017	\$458,542,287,311.80
2016	\$432,649,652,901.12
2015	\$402,435,356,075.49
2014	\$430,812,121,372.05
2013	\$415,688,781,248.40
2012	\$359,796,008,919.49
2011	\$454,393,280,417.03
2010	\$413,954,825,362.17
2009	\$383,071,060,815.42
2008	\$451,154,049,950.63

Рис. 1. Кошти, затрачені США на обслуговування державного боргу

Джерело: [4]

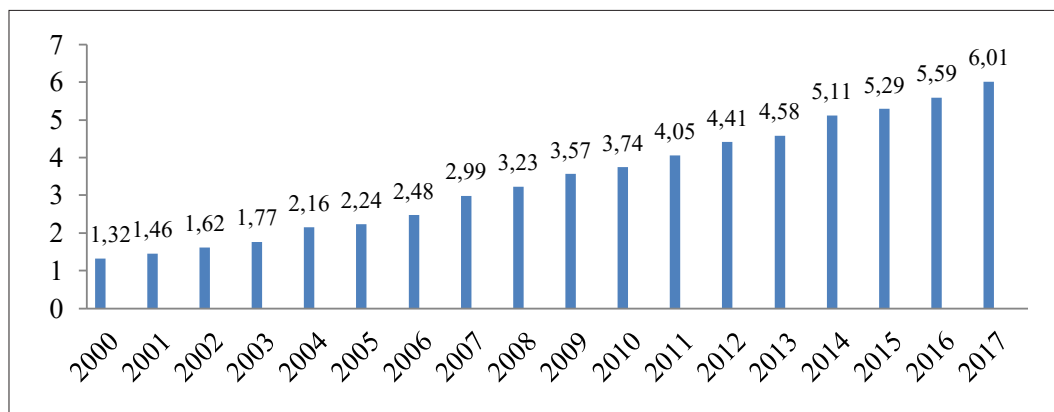


Рис. 2. Інвестиції США в економіку інших країн

Джерело: [5]

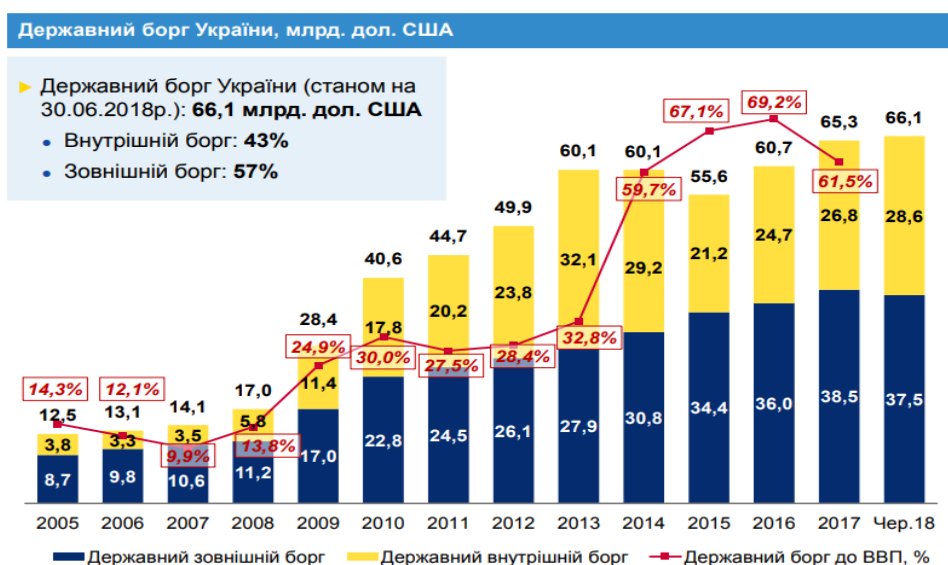


Рис. 3. Державний борг України, його структура та динаміка

Джерело: [7]

борг – до 47,2 млрд доларів: 9,6 млрд доларів гарантованого державою боргу, а решта – прямий борг у вигляді єврооблігацій (близько 17,5 млрд доларів, враховуючи 3 млрд доларів «російських» облігацій, за якими Україна оголосила дефолт), а також позики у міжнародних організацій (16,6 млрд доларів, включаючи облігації, розміщені під гарантії США) й інша заборгованість (3,5 млрд доларів) [6].

Слід зазначити, що не всі валютні запозичення «лежать на плечах» уряду. Приблизно 6,8 млрд доларів – борг НБУ перед МВФ (ця частина боргу не має безпосереднього впливу на бюджет, оскільки під час погашення гроші будуть вилучені із золотовалютних резервів). Проте зниження рівня резервів створює ризик для збереження фінансової стабільності країни. Борг у національній валюті – близько 625 млрд грн (ОВДП), що становить майже 30% загального державного боргу. З них більше половини (56%) – у власності Нацбанку (до 2016-го НБУ фінансував «ліри» в держфінансах, викуповуючи ОВДП у Мінфіну, держбанків, Нафтогазу; така прихована емісія гривні привела до накопичення дисбалансів, які в кінцевому підсумку привели до інфляції і девальвації). Близько третини ОВДП (36%) – у власності державних

банків (левава частка була випущена для докапіталізації цих банків), решта (всього 8%) тримають комерційні банки, українські фізособи і юридичні компанії, а також нерезиденти. У найближчі півтора роки на Україну чекає пік виплат за борговими зобов'язаннями: уряд має повернути майже 10 млрд доларів тільки МВФ [8]. Держборг України – це гроші, які фактично заборгував кожен українець: приблизно по 1800 дол. [9]. І, на відміну від США, сплачувати ці борги доводиться за рахунок підвищення податків, адже вітчизняна економіка не настільки сильна, щоб самообслуговувати його. Також в Україні треба розуміти, що є різниця між боргом у національній валюті та переведеним в іноземну валюту (в долари США): державний борг України в доларах є значно стабільнішим у зв'язку зі значною інфляцією в країні.

Для кращого розуміння особливостей державного боргу України необхідно розглянути співвідношення заборгованості до ВВП (таблиця 1).

Отже, в 2017 році з'явилася тенденція до покращення відношення державного боргу до ВВП (хоча у доларах ситуація гірша), загалом 2014–2016 роки стали руйнівними для економіки країни, адже незаконна анексія частини території і «гібридна» війна з РФ стали надзви-



Динаміка сукупного державного боргу і ВВП України з 2009 по 2018 рр. (млн грн)

Рік	Державний борг			Період	Номинальний ВВП, млн. грн.			Державний борг/ВВП, %
	усього, млн. грн.	приріст, млн. грн.	приріст, %		усього, млн. грн.	приріст, млн. грн.	приріст, %	
на 31.12.2009	316 885			за 2009	913 345			34,7%
на 31.12.2010	432 235	115351	36,4%	за 2010	1 082 569	169224	18,5%	39,9%
на 31.12.2011	473 122	40886	9,5%	за 2011	1 316 600	234031	21,6%	35,9%
на 31.12.2012	515 511	42389	9,0%	за 2012	1 408 889	92289	7,0%	36,6%
на 31.12.2013	584 114	68604	13,3%	за 2013	1 454 931	46042	3,3%	40,1%
на 31.12.2014	1 100 564	516450	88,4%	за 2014	1 566 728	111797	7,7%	70,2%
на 31.12.2015	1 572 180	471616	42,9%	за 2015	1 979 458	412730	26,3%	79,4%
на 31.12.2016	1 929 759	357579	22,7%	за 2016	2 383 182	403724	20,4%	81,0%
на 31.12.2017	2 141 674	211916	11,0%	за 2017	2 982 920	599738	25,2%	71,8%
на 31.12.2018	2 168 627	26953	1,3%	за 2018	2502130 на 31.06.2018			

Джерело: [10; 11]

чайно болучими ударами для економіки, і щоб закрити бюджетні дефіцити, довелося брати позики насамперед у ЄС, США та МВФ. Проте нині вперше за довгий час відбулися тенденції до покращення. Також приклад України ще раз доводить, що державний борг по-різному впливає на економіку різних держав, і те, що для розвинених країн є нормальним явищем через потужність їхніх економік, для слабших країн є згубним явищем, оскільки його обслуговування лягає не на надходи до бюджету від експорту, а на громадян, які будуть вимушені платити додаткові податки, миритися з інфляцією та ростом цін. Зрештою, за правильного використання борг в економічно слабшій країні, по суті, є «інвестицією в майбутнє» – доведеться жити гірше зараз, щоб жити краще потім.

Останніми роками Україна перебуває у стані перманентних кризових ситуацій, тому уряд має розробити стратегію подолання негативних наслідків кризових явищ. І один із пунктів – зменшити залежність від капіталу інших країн, а отже, зменшити суму державного зовнішнього боргу. Тому, на нашу думку, необхідно: 1) впровадити реформи в політичній сфері, що підвищить інвестиційну привабливість України. За рахунок інвестицій у промисловість країна збільшить обсяг ВВП та чистий експорт. Відповідно, і потреба у зовнішніх позиках зменшиться; 2) удосконалити систему органів з організації управління зовнішнім державним боргом України, чітко розмежувати їх повноваження щодо управління зовнішньоборговими зобов'язаннями держави та чітко визначити відповідальність; 3) сприяти розвитку ринку державних боргових цінних паперів, зокрема зовнішнього ринку державних боргових цінних паперів; 4) чітко визначити та закріпити у законодавстві боргову стратегію України, в якій мають міститися напрями використання залучених коштів та граничний розмір боргу.

Є багато методів управління державним боргом, які сформувалися за рахунок співпраці з різними країнами: реструктуризація боргових зобов'язань, що спрямована

на мінімізацію втрат кредиторів та забезпечення виконання зобов'язань позичальником за рахунок зменшення тягаря боргу; сек'юритизації – трансформування боргових зобов'язань банку у ліквідні інструменти ринку капіталів шляхом випуску боргових цінних паперів; випуск облігацій внутрішньої державної позики тощо.

**Висновки.** Отже, в наш час державний борг є не унікальним явищем, а загальносвітовою практикою. Інвестування та отримання грошей у кредит є необхідними складниками економіки, що дають можливість їй нарощувати темпи розвитку. За правильного використання отриманих грошей можна в перспективі значно покращити рівень добробуту громадян країни. Більшість розвинених країн світу активно залучають додаткові кошти в свої економіки за допомогою позик як усередині країни, так і в закордонному секторі. На прикладі США зрозуміло, що головне – це можливість держави працювати з цим боргом та обслуговувати його, адже, незважаючи на абсолютний рекорд із розміру державного боргу, який зростає щоміні, ця держава показує також і відповідне зростання виробництва в країні. В Україні нині ця проблема є як ніколи актуальною та гострою, адже в нашій ситуації отримання все нових позик не підтверджується відповідним помітним зростанням в економіці. І тому населенню необхідно розуміти, навіщо країна бере позики та до чого це може привести. За правильного використання державний борг – це той поштовх, який здатний виводити країну зі скрутного становища, проте якщо ці кошти потрапляють у «неправильні руки», то борг стає важким тягарем не лише для сучасного, а і для наступних поколінь. Подальші дослідження будуть спрямовані на пошук найбільш раціональних методів управління та оптимізації державної заборгованості України. Зокрема, виокремлені у статті способи зменшення залежності від капіталу інших країн дають змогу підібрати такий інструментарій економічної політики уряду країни, комплексне використання якого гарантуватиме сталий розвиток національної економіки.

#### Список використаних джерел:

1. USdebtclock. URL: <http://www.usdebtclock.org> (дата звернення: 04.02.2019).
2. List of countries by public debt. URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_countries\\_by\\_public\\_debt](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_public_debt). (дата звернення: 04.02.2019).
3. Соединенные Штаты Америки. Финансовый сектор. Государственные финансы. URL: <https://knoema.ru/atlas/%d0%a1%d0%be%d0%b5%d0%b4%d0%b8%d0%bd%d0%b5%d0%bd%d0%bd%d1%8b%d0%b5-%d0%a8%d1%82%d0%b0%d1%82%d1%8b-%d0%90%d0%bc%d0%b5%d1%80%d0%b8%d0%ba%d0%b8/topics/Экономика> (дата звернення: 04.02.2019).

4. TreasuryDirect. Interest Expense on the Debt Outstanding. URL: [https://www.treasurydirect.gov/govt/reports/ir/ir\\_expense.htm](https://www.treasurydirect.gov/govt/reports/ir/ir_expense.htm) (дата звернення: 04.02.2019).
5. Statista. Direct investment position of the United States abroad from 2000 to 2017. URL: <https://www.statista.com/statistics/188571/united-states-direct-investments-abroad-since-2000/> (дата звернення: 04.02.2019).
6. Міністерство фінансів України. Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2018–2020 роки. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/17-presentation-2018/08.2018/strategiya-upravlinnya-derzhavnim-borgom-na-2018-2020-roki.pdf> (дата звернення: 06.02.2019).
7. Кабінет Міністрів схвалив стратегію управління державним боргом. URL: <https://zbruc.eu/node/82489> (дата звернення: 06.02.2019).
8. Ціна держави. Державний борг. URL: <http://cost.ua/budget/debt/> (дата звернення: 06.02.2019).
9. Держборг України: кожен українець винен кредиторам \$1800. URL: <http://argumentua.com/novosti/derzhborg-ukra-ni-kozhen-ukra-nets-vinen-kredito ram-1800> (дата звернення: 06.02.2019).
10. Державний борг України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/> (дата звернення: 06.02.2019).
11. Валовий внутрішній продукт України. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/> (дата звернення: 06.02.2019).

### ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА НА ЭКОНОМИКУ ГОСУДАРСТВА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ США И УКРАИНЫ

**Аннотация.** Статья содержит аналитический подход к проблеме государственного долга. С помощью сравнения и анализа показана специфика государственного долга Украины и США. Рассмотрена структура и динамика государственного долга США и Украины. Систематизированы статистические данные по государственному долгу в США и Украине. Исследована взаимосвязь между уровнем долговой нагрузки на экономику и основным макроэкономическим показателем результативности национальной экономики – ВВП. Приведены причины нестабильности экономической ситуации в Украине. Проанализированы причины формирования сегодняшних долговых реалий в Украине и США. Доказана необходимость направления государственных заимствований в долгосрочной перспективе в инвестиционную сферу. Выделенные в статье способы уменьшения зависимости от капитала других стран позволяют подобрать такой инструментарий экономической политики правительства страны, комплексное использование которого позволит гарантировать устойчивое развитие национальной экономики.

**Ключевые слова:** государственный долг, валовой внутренний продукт, инвестиции, внешний долг, политические реформы, управление государственным долгом.

### EVALUATION OF INFLUENCE OF PUBLIC DEBT ON THE ECONOMY OF THE COUNTRY: COMPARATIVE ANALYSIS OF THE PUBLIC DEBT OF THE USA AND UKRAINE

**Summary.** At the current stage of development of Ukraine's economy, the problem of public debt has become especially urgent. This is due to the significant dependence of the domestic economy on external borrowing due to the lack of its own financial resources for reform in the country. Our state needs to improve the policy of external and internal borrowing with a bias in reducing the amount of debt and the use of alternative ways to minimize budget deficits. The article contains an analytical approach to the problem of public debt. The authors, by means of comparison and analysis, show the specifics of the state debt of Ukraine and the United States. The authors assess the structure and dynamics of US and Ukrainian public debt. The article deals with the systematization of statistical data on public debt in the USA and Ukraine. The authors study the relationship between the level of debt burden on the economy and the main macroeconomic indicator of the effectiveness of the national economy – GDP, as well as a comparison of US external debt with their investments in the economy of other countries. The reasons for the formation of today's debt realities in Ukraine and the USA are analyzed. The necessity of directing state loans in the long-term perspective in the sphere of investment is proved. The reasons for the instability of the economic situation in Ukraine are highlighted. A number of measures have been proposed to prevent permanent crisis phenomena in Ukraine due to improper use of external debt borrowing: reforming the political sphere to create an attractive investment climate in the country, and increasing the effectiveness of the policy of managing foreign debt obligations of the state through a clear definition of the responsibility of the relevant authorities; promotion of the state market of debt securities; a clear formation of the debt strategy of Ukraine with an indication of the maximum amount of debt and directions of using borrowed funds. The ways in which the dependence on the capital of other countries reduces in the article allows to find such an instrument of economic policy of the government of the country, the complex use of which will guarantee the sustainable development of the national economy.

**Key words:** public debt, military internal product, investments, external debt, political reforms, public debt management.

**Бобирь О. І.**  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів  
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

**Bobyrg Olga**  
PhD candidate, Associate professor,  
Associate professor of the Department of Finance,  
Oles Gonchar Dniprovsky National University

## РОЗРОБЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО РЕЙТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ ПОЛІТИКОЮ НА МІЖНАРОДНОМУ ТА ДЕРЖАВНОМУ РІВНЯХ

**Анотація.** У статті обґрунтовується доцільність, об'єктивність і значущість розроблення системи рейтингування підприємств за рівнем соціальної корисності, ефективності і необхідності для громадськості, тобто для міжнародної спільноти і держави. Пояснюється, що за допомогою соціальних рейтингів можна стримувати недобросовісні види господарювання, що шкода, яку вони несуть, більша за користь, яку вони пропонують світовому суспільству. Робиться висновок, що у державах, де більший рівень соціальної нерівності (США), нижчий рівень корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), тобто зворотна кореляція, і навпаки, у країнах із найнижчим рівнем соціальної нерівності у світі (Норвегія) рівень КСВ найвищий. В основному у країнах світу найпоширенішою є модель КСВ із простим забезпеченням робочих місць. Крім того, у статті пропонується методична розробка для обчислення рейтингів підприємств за рівнем соціальної корисності та досліджується вплив соціального рейтингування на ефективність міжнародної та державної фінансової політики. Пропонуються до розрахунку вдосконалений індекс соціальних витрат ІСВ та комплексний соціальний індекс КСІ, а також вперше розроблений загальний соціальний підприємницький індекс ЗСПІ, що відрізняється від наявних індексів можливістю виділення груп соціально ефективних підприємств із загального числа господарюючих суб'єктів, що дасть змогу світовій спільноті надавати фінансову та іншу підтримку соціально активним підприємствам і таким чином прямо й опосередковано сприяти розширенню позитивної практики господарювання. Це дасть змогу мінімізувати екологічні, соціальні і фінансові ризики та зміцнити економічно-господарський фундамент світової громади.

**Ключові слова:** корпоративна соціальна відповідальність, державна фінансова політика, стабілізація, індекс соціальних витрат, комплексний соціальний індекс, загальний соціальний підприємницький індекс, рейтингування, соціальні інвестиції, рівень соціальної корисності.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У межах процесу регулювання розвитку фінансової системи України, обговорення всіх сильних і слабких сторін альтернативних варіантів особливий інтерес становить можливість порівняння різних підприємств за ступенем соціальної відповідальності, соціальної корисності або, так би мовити, «соціальної екологічності» виробничої діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У роботах іноземних науковців, таких як Х. Боуен [4, с. 6], А.В. Керрол [5, с. 268–295], К. Девіс [6, с. 70], М. Фрідмен [7, с. 15], Р. Стеурер [8], В.М. Марревік [9, с. 95–105], Д. Віндзор [10, с. 225–256], Л.В. Каталао [15, с. 15], А.С. Бранка [15, с. 17], Л.В. Піментел [15, с. 18], які займалися проблематикою соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством, акцентується, що у державах, де вищий рівень соціальної нерівності (США), нижчий рівень корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), тобто виявляється зворотна кореляція, і навпаки, у країнах із найнижчим рівнем соціальної нерівності у світі (Норвегія) рівень КСВ найвищий. В основному у країнах світу найпоширенішою є модель КСВ просто із забезпеченням робочих місць. Про це свідчать наукові доробки вітчизняних науковців, таких як П.І. Коренюк [2, с. 34], О.М. Грабчук [3, с. 2226], Л.В. Козін [11, с. 34], О.С. Поважний [12, с. 244], І.Л. Сазонець [13, с. 25], О.М. Сазонець [14, с. 147].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми,** яким присвячується стаття. Але все ж таки нині вкрай цікавим і важливим для вирішення залиша-

ється питання: як можна порівнювати організації і компанії різного профілю діяльності і різного масштабу та їхню ефективність для стабілізації як національної, так і світової фінансової системи? Чи можна взагалі порівнювати між собою, наприклад, «Укргаз», «Нікопольський завод ферросплавів» і «Брітіш Америкен Тобако Україна»? У кожній сфері діяльності – свої характеристики результатів, свої принципи організації, своя місія. Цій проблематиці присвячено багато наукових робіт, великий внесок зроблено Українським центром розвитку КСВ, який тісно співпрацює з International Centre for Corporate Social Responsibility, але все-таки залишається відкритим питання більш точної оцінки ефективності соціальних інвестицій підприємств і їхнього впливу на фінансову систему України [1, с. 191–201]. Тому **метою статті** є вдосконалення методики рейтингування підприємств за рівнем соціальної корисності, зокрема на основі декомпозиції сутнісної характеристики КСВ, а також за допомогою використання індексу соціальних витрат, комплексного соціального індексу та загального соціального підприємницького індексу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Необхідність у такому рейтингуванні є як у міжнародному, державному, галузевому, так і в регіональному розрізі. І не тільки для великого бізнесу, який зацікавлений у залученні іноземних інвестицій, виході на світові фондові ринки. Регіональні органи влади зацікавлені мати важелі впливу на бізнес, включаючи і великий, розміщений у регіоні. Зацікавлені в цьому і загальнодержавні органи, громадські організації, що формують громадянське сус-

пільство. Експертами постійно робляться спроби розроблення й обґрунтування таких показників.

Так, групою експертів у межах однієї з російських програм Фонду «Інститут економіки міста» в 2016 році був запропонований комплексний соціальний індекс (КСІ) та індикатор (індекс) соціальних витрат (ІСВ) [3]. Але для більш точної зіставності і досконалості ці індекси доцільно оптимізувати, долучивши до розрахунку поточні адміністративно-управлінські витрати і річний показник інфляції:

$$KCI = \frac{(P + PE + SE) * Iinf}{TOC + AYB}, \quad (1)$$

$$ICB = \frac{SE * Iinf}{NE}, \quad (2)$$

де P – всі сплачені податки, PE – інвестиції в основний капітал, SE – соціальні витрати, Iinf – індекс інфляції, TOC – поточні витрати виробничого призначення, AYB – поточні адміністративно-управлінські витрати, NE – чистий нерозподілений прибуток компанії.

Здається, що методично завдання полягає не стільки у вибудовуванні системи універсальних порівнюваних показників, скільки в процедурі «перекладу», створення якогось «перехідника», «спільного знаменника» для різних систем показників [2, с. 34].

Але більш досконала методика «наскрізної» (за галузями і масштабами) оцінки та порівняння корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) як інструменту ефективного моделювання національної економіки і державної фінансово-економічної політики розроблена і запропонована нижче. Вона не передбачає введення спеціальних складних розрахункових показників, даючи змогу порівнювати одне з одним різні підприємства, організації та установи, незалежно від їхнього типу, виду діяльності, організаційно-правової форми та відомчої належності [3, с. 22–26]. При цьому важливо, що в основі порівняння лежать показники результатів роботи, специфічні для кожного бізнесу [1]. Порівняння здійснюється за кілька етапів.

На першому етапі виділяються основні напрями («номінації») КСВ. У розглянутій методиці з урахуванням міжнародних стандартів щодо соціальної звітності виділено п'ять основних «номінацій» оцінки КСВ [4, с. 6] (таблиця 1).

На другому етапі визначаються показники за кожною з «номінацій» КСВ. Вони формуються в три групи: обсягу (кількості), якості й ефективності КСВ.

Показники вибираються відповідно до таких вимог: вони повинні бути істотними для цього напрямку КСВ і враховувати його специфіку; мати кількісне вираження; бути легко перевірені за допомогою даних обліку.

Інакше кажучи, такі показники повинні бути досить операціональними, зручними для менеджменту, з одного боку, а з іншого – відповідати цілям КСВ [5, с. 268–295].

Крім того, за кожним напрямом КСВ пропонується пороговий показник – «допуск у номінацію», який є

обов'язковою умовою за цим вектором КСВ. Тим самим забезпечується відбір компаній, гідних участі в порівнянні (таблиця 1).

Кількість показників у кожній із трьох груп показників (обсягу, якості та ефективності) за кожним із напрямів може змінюватися; головне, щоб вони були важливі для цілей порівняння КСВ і менеджменту загалом.

Ще можна було б започаткувати шостий напрям «Корпоративне громадянство», в оцінці за яким може бути відсутність податкових претензій.

На третьому етапі кожній із груп показників (обсягу, якості та ефективності КСВ) присвоюється базова сума балів. Наприклад, кожній із трьох груп показників дано по 50 базових балів. Базова сума балів розподіляється всередині кожної конкретної групи за окремими показниками: кожному показнику присвоюється певна кількість базових балів. Ця процедура є не чим іншим, як розподілом ваг базових балів. Конкретна вага показника (кількість базових балів) визначається залежно від важливості цього показника [7, с. 15].

На четвертому етапі характеризується динаміка показників КСВ за певний період, наприклад, за рік. Універсальною характеристикою такої динаміки може бути відсоток зміни (збільшення або зменшення).

На п'ятому етапі визначається кількість фактично набраних балів за кожним показником пропорційно до виявленої динаміки: відсотка від базових балів за кожним показником.

Сума набраних балів і буде відповідати рівню КСВ конкретної компанії, що дасть можливість порівнювати різні компанії за цим показником.

Наступним досить доцільним кроком на шляху до визначення ефективності підприємств для макросередовища є запровадження системи їх рейтингування за ступенем соціальної корисності та екологічності впроваджуваних проектів. Цей захід дав би можливість для стагування соціально неприйнятних і шкідливих для громадськості проектів у межах державного рівня управління підприємництвом і бізнесом [8, с. 271–276].

Пропонується такі індикатори назвати «соціальні підприємницькі індекси» (СПІ) за прикладом біржових фондових індексів. Ці індекси будуть застосовуватися не тільки для аналізу тенденцій розвитку ринку пропозиції соціально ефективних продукції, робіт та послуг, але й з метою прогнозування цього ринку, відображуючи середню соціальну ефективність підприємства або групи підприємств.

У підсумку загальний соціальний підприємницький індекс (ЗСПІ) розраховуватиметься як середньгеометрична або середньоарифметична індивідуальних кумулятивних індексів. Пропонуємо методику розрахунку ЗСПІ.

Необхідно розрахувати і проаналізувати ЗСПІ за десятьма умовними підприємствами України, побудувати графік, приклад якого наведено на рисунку 1.

Для того щоб накреслити графік, необхідно заповнити таблиці 3, 4 і 5, які включають в себе всі необхідні дані

Таблиця 1

**Основні номінації для КСВ-рейтингування підприємств**

Основні номінації КСВ	Максимальна кількість балів
1. Відповідальність перед споживачами	150 балів
2. Розвиток вкладень у людський капітал	150 балів
3. Сумлінна ділова практика	150 балів
4. Екологія і безпека	150 балів
5. Участь у розвитку громадянського суспільства	150 балів



(таблиця 3 заповнюється на основі вихідних даних, наведених у ній, таблиця 4 – на основі даних, розрахованих у таблиці 3. Таблиця 5 заповнюється на основі даних, перенесених з таблиці 4). Коли всі три таблиці заповнені, необхідно побудувати графік «Динаміка загального соціального підприємницького індексу (ЗСП)», після чого проводиться порівняльний аналіз індексів [9, с. 96–102].

Вихідні дані наводяться в таблицях 3, 4, 5. Методика розрахунку індексу ЗСП передбачає розрахунок індивідуальних індексів соціальних витрат підприємств, що входять до розрахунку. Індекс ЗСП є результативним показником, який відображує середню динаміку індивідуальних соціальних інвестицій підприємства, що входять до його розрахунку. Такий підхід є оригінальним і найбільш об'єктивним для оцінки соціальної значущості підприємств для вітчизняної економіки [10, с. 230–249].

Основні умови розрахунку індексу ЗСП [11, с. 34]:

- соціальний індекс ЗСП доцільно розраховувати з першого січня 2018 року. Для кожного окремого підприємства розрахунок індексу починається із моменту фіксації його соціальних інвестицій, тобто можливості розрахунку індивідуального індексу соціальних витрат  $ICB_n$ . Початкове його значення приймається рівним 1;

- розрахунок індексу здійснюється щомісяця за зведеними результатами здійснених і документально зафіксованих реальних соціальних інвестицій (витрат) у звітному періоді (місяці).

Методика розрахунку індексу ЗСП така.

1. Здійснюється розрахунок індексу соціальних витрат ( $ICB_n$ ) за формулою:

$$ICB_n = \frac{SE_n * I_{inf}}{NE_n}, \quad (3)$$

де  $SE_n$  – соціальні витрати компанії за звітний місяць, тис. грн.,

$I_{inf}$  – річний індекс інфляції (значення попереднього року),  $NE_n$  – чистий нерозподілений прибуток компанії у звітному місяці, тис. грн.

Цей розрахунок здійснюється в окремій таблиці 2.

Індивідуальні індекси розраховуються двох видів [12, с. 244; 13, с. 25; 14, с. 147]:

- спочатку ланцюговий,
- потім кумулятивний.

2. Ланцюговий індивідуальний індекс розраховується таким чином:

$$i_n = \frac{ICB_n}{ICB_{n-1}}, \quad (4)$$

де  $ICB_n$  – індекс соціальних витрат у звітному періоді (місяці), часток,

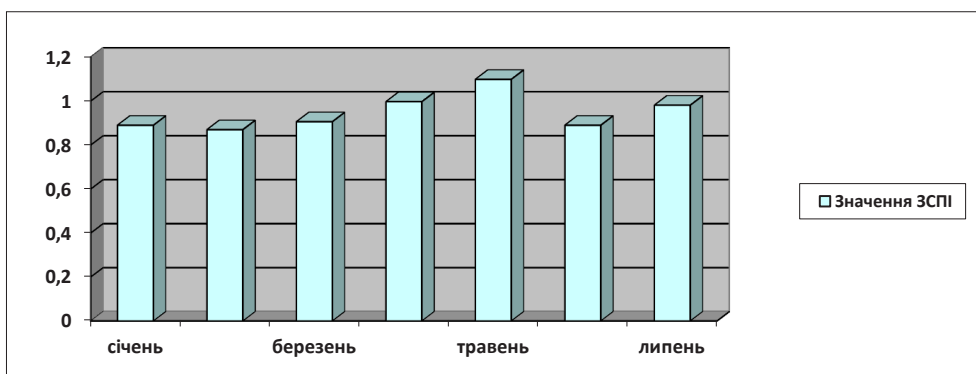


Рис. 1. Динаміка загального соціального підприємницького індексу (ЗСП)

Таблиця 2

Розрахунок індексу соціальних витрат підприємств ( $ICB_n$ ) за кожен місяць

№	Назва підпр.	Ум. познач. підпр.	Звітний період																	
			січень			лютий			березень			квітень			травень			червень		
			$SE_n * I_{inf}$	$NE_n$	$ICB_n$	$SE_n * I_{inf}$	$NE_n$	$ICB_n$	$SE_n * I_{inf}$	$NE_n$	$ICB_n$	$SE_n * I_{inf}$	$NE_n$	$ICB_n$	$SE_n * I_{inf}$	$NE_n$	$ICB_n$	$SE_n * I_{inf}$	$NE_n$	$ICB_n$
1.	Азот	AZOT	21	45		3	8		7	17		6	18		-	8		3	16	
2.	Дніпрошина	DNSH	15	45		12	65		13	78		12	56		18	39		19	58	
...	.....	...		...																

Таблиця 3

Розрахунок ланцюгового індивідуального індексу  $i_n$

№	Назва підпр.	Ум. познач. підпр.	Звітний період																	
			Січень			лютий			Березень			квітень			травень			Червень		
			$C_n$	$C_{n-1}$	$i_n$	$C_n$	$C_{n-1}$	$i_n$	$C_n$	$C_{n-1}$	$i_n$	$C_n$	$C_{n-1}$	$i_n$	$C_n$	$C_{n-1}$	$i_n$	$C_n$	$C_{n-1}$	$i_n$
1.	Азот	AZOT		1,6																
2.	Дніпрошина	DNSH		2,3																
...	....	...		...																
...	.....	...		...																

Розрахунок індивідуальних кумулятивних індексів підприємств  $I_n$  та загального соціального підприємницького індексу ЗСПП ( $I_n = I_{n-1} * i_n$ ,  $ZSP_n = \sqrt[k]{I_a \cdot I_b \cdot I_c \cdot I_d \dots}$ )

№	Назва підприємства	Умов. познач. підприємства	Звітний пекріод													
			на 1.01.18		Січень		Лютий		Березень		квітень		травень		Червень	
			$I_n$	$I_n$	$I_n$	$I_n$	$I_n$	$I_n$	$I_n$	$I_n$	$I_n$	$I_n$	$I_n$	$I_n$		
1.	Азот	AZOT	1													
2.	Дніпрошина	DNSH	1,05													
...	....	...														
...	.....	...														
ЗСПП			1,04													

$ICB_{n-1}$  – індекс соціальних витрат у попередньому періоді (місяці), часток.

У разі, якщо  $ICB_n = 0$  (відсутність соціальних витрат)  $SE_n * I_{inf}$  у відповідному звітному місяці вважається рівним 1, тобто відсутність соціальних витрат у відповідному періоді. У разі відсутності соціальних витрат у попередньому періоді  $ICB_{n-1} = 0$  як базисний період приймається сума соціальних витрат, максимально наближена за часом до нинішнього звітному періоду. Розрахунок цього показника необхідно здійснити у таблиці 3.

3. Кумулятивний індивідуальний індекс  $I_n$  розраховується як добуток ланцюгових індексів за періоди, що передують звітному.

$$I_n = i_1 * i_2 * i_3 \dots i_n, \quad (5)$$

де  $n$  – номер звітному періоду.

Тобто для розрахунку цього показника необхідні дані ланцюгових індексів за всі звітні періоди з моменту початку розрахунку індексу. Оскільки у роботі розрахунок здійснюється для шести періодів, починаючи з 01.01.2018 р., то доцільно використовувати таку формулу:

$$I_n = i_{n-1} * i_n, \quad (6)$$

де  $I_{n-1}$  – значення кумулятивного індексу для періоду, що передує звітному (задано в таблиці 3). Всі отримані за шість періодів розраховані дані заносяться в таблицю 3.

4. Сам індекс ЗСПП розраховується як середньгеометрична індивідуальних кумулятивних індексів станом на звітну дату.

$$ZSP_n = \sqrt[k]{I_a * I_b * I_c * I_d \dots}, \quad (7)$$

де  $I_a, I_b, I_c, I_d$  – індивідуальні кумулятивні індекси підприємств, які за останні шість звітних періодів мають високі показники соціальних інвестицій порівняно з підприємствами-конкурентами;

$k$  – кількість підприємств, що входять у розрахунок індексу.

Розрахунок індексу ЗСПП на кожен із шести звітних дат здійснюється у таблиці 4.

**Висновки.** Сума набраних балів і буде характеризувати КСВ конкретної компанії як за окремими номінаціями, так і загалом на основі декомпозиції окремих сутнісних характеристик і складників, а показники «комплексний соціальний індекс КСІ», «індекс соціальних витрат ІСВ» та «загальний соціальний підприємницький індекс ЗСПП» дадуть можливість визначити рівень соціальної корисності й ефективності для громадськості як окремих, так і цілих груп підприємств, що входять до їх розрахунку [15, с. 15–18; с. 20–22]. Ця методика дає основу для визначення універсального індексу КСВ, являє собою удосконалений показник, що більш точно відповідає сьгоднішнім потребам в оцінці соціальної ефективності підприємств. Одержані результати відповідають сучасному рівню наукових і технічних знань. Наукові результати, отримані в цій роботі, дають змогу створити більш точні соціальні рейтинги підприємств, що працюють на території України і за її межами, зокрема шляхом удосконалення формули розрахунку комплексного соціального індексу КСІ, індексу соціальних витрат ІСВ, розроблення загального соціального підприємницького індексу ЗСПП, і таким чином досягти більшої прозорості, відкритості бізнесу і стимулювання здорової конкуренції у міжнародному і національному бізнес-середовищі, а також подолання недобросовісної підприємницької діяльності. При цьому вдосконалена методика дає в руки органам міжнародного регулювання та експертам досить гнучкий інструмент, даючи змогу враховувати і вводити в процедуру оцінки регіональну і галузеву специфіку. Так, ніщо не заважає варіювати як набори показників, так і розподіл базових балів залежно від гостроти тих чи інших проблем, ступеня їхньої важливості. Головне, щоб суми базових балів за групами обсягу, якості та ефективності зберігалися однаковими.

#### Список використаних джерел:

1. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності як складової системи управління фінансово-економічною діяльністю суб'єкта підприємництва і як інструменту державної фінансової політики. *Управління розвитком суб'єктів підприємництва: механізми, реалії, перспективи: колективна монографія* / О.І. Бобирь та ін. ; під заг. ред. Т.В. Гринько. м. Дніпро. Біла К.О., 2018. 444 с. С. 191–201.
2. Коренюк П.І., Бобирь О.І. Оцінка фінансового стану підприємств харчової промисловості в Україні та пошук заходів щодо його вдосконалення. *Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове видання*, 2018, № 23. С. 32–46.
3. Грабчук О.М. Теоретичні обмеження в управлінні страховим портфелем. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 6 (березень). С. 22–26.
4. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman / New York: Harper & Row, 1953, p. 6.
5. Caroll A.B. Corporate Social Responsibility: Evolution of Definitional Construct / *Business and Society*. 1999. Vol. 38. N 3. P. 268–295.
6. Davis K. Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities? / *California Management Review*. 1960. Vol. 2. № 3. P. 70–76. P. 70.
7. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits / *New York Times*. September 13. 1970.
8. Steurer R. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development I: A Theoretical Exploration of BusinessSociety Relations / R. Steurer, M. Langer, A. Konrad, A. Martinuzzi // *Journal of Business Ethics*. 2005. Vol. 61. № 3. P. 263–281.

9. Van Marrewijk M. Concepts and Definitions of CSR and Corporate Sustainability: between Agency and Communion / *Journal of Business Ethics*. 2003. Vol. 44. № 2/3. P. 95–105.
10. Windsor D. The Future of Corporate Social Responsibility / *The International Journal of Organizational Analysis*. 2001. Vol. 9, № 3. P. 225–256.
11. Козин Л.В. Корпоративна соціальна відповідальність як засіб формування конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. Економічні науки*. 2011. № 12. С. 23–29. 1 електрон. опт. диск (CD-R).
12. Поважний О.С. Орлова Н.С., Харламова А.О. Корпоративне управління: підручник. Київ : Кондор, 2013. 244 с.
13. Сазонець І.Л., Джусов О.А., Прокоф'єва А.Д. Стратегічні альтернативи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій*. Том 22. 2014. С. 24–31.
14. Сазонець О.М., Миськовець Н.П. Теоретичні основи здійснення корпоративного підприємництва на основі використання екосистем. *Бізнес-Інформ*. 2016. № 11. С. 144–148.
15. Catalao L.M., Branca A.S., Pimentel L.V. International Social Comparisons of Corporate Responsibility. *Int J Econ Manag Sci* 5: 327 p. DOI :10.4172/2162-6359.1000327 / *International Journal of Economics & Management Sciences*. 2016. URL: <https://www.omicsonline.org/open-access/international-social-comparisons-of-corporate-responsibility-2162-6359-1000327.php?aid=70659>. (дата звернення: 15.02.2019).

### РАЗРАБОТКА СОЦИАЛЬНОГО РЕЙТИНГА КОМПАНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКОЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ И ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЯХ

**Аннотация.** В статье обосновывается целесообразность, объективность и значимость разработки системы рейтингования предприятий по уровню социальной полезности, эффективности и необходимости для общественности, то есть для международного сообщества и государств. Объясняется, что с помощью социальных рейтингов можно сдерживать недобросовестные виды хозяйствования, вред, который они несут, больше пользы, которую они предлагают мировому сообществу. Делается вывод, что в государствах, где больший уровень социального неравенства (США), ниже и уровень корпоративной социальной ответственности (КСО), то есть обратная корреляция, и наоборот, в странах с самым низким уровнем социального неравенства в мире (Норвегия) уровень КСО высокий. В основном в странах мира самой распространенной является модель КСО с простым обеспечением рабочих мест. Кроме того, в статье предлагается методическая разработка для вычисления рейтингов предприятий по уровню социальной полезности и исследуется влияние социального рейтингования на эффективность международной и государственной финансовой политики. Предлагаются к расчету усовершенствованный индекс социальных расходов ИСР и комплексный социальный индекс КСИ, а также впервые разработан общий социальный предпринимательский индекс ОСПИ, отличающийся от существующих индексов возможностью выделения групп социально эффективных предприятий из общего числа хозяйствующих субъектов, что позволит мировому сообществу оказывать финансовую и другую поддержку социально активным предприятиям и таким образом прямо и косвенно способствовать расширению положительной практики хозяйствования. Это позволит минимизировать экологические, социальные и финансовые риски и укрепить экономико-хозяйственный фундамент мировой общины.

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность, государственная финансовая политика, стабилизация, индекс социальных расходов, комплексный социальный индекс, общий социальный предпринимательский индекс, рейтингование, социальные инвестиции, уровень социальной полезности.

### DEVELOPMENT OF SOCIAL RATING OF ENTERPRISES HOW A MANAGEMENT TOOL FINANCIAL AND ECONOMIC POLICY TO INTERNATIONAL AND STATE LEVELS

**Summary.** The article substantiates the expediency, objectivity and importance of developing a rating system of enterprises on the level of social utility, efficiency and necessity for the public, that is, for the international community and the state. It is explained that social ratings can be restrained by unscrupulous types of management, that the damage they bear is greater than the benefits that they are offering to the world community. It is concluded that in countries with higher levels of social inequality (USA), lower corporate social responsibility (CSR), reverse correlation, and vice versa, in countries with the lowest levels of social inequality in the world (Norway) – the level of CSR is highest. In most countries, the most common is the CSR model with simple job security. In addition, the article proposes a methodological elaboration for computing the ratings of enterprises by the level of social utility and investigates the influence of social rating on the efficiency of international and state financial policy. It is proposed to calculate the improved index of social expenditures and the complex social index, as well as for the first time developed a general social business index, which differs from existing indices by the possibility of allocating groups of socially effective enterprises from the total number of economic actors, which will enable the world community to provide financial and other support for socially active enterprises and thus directly and indirectly promote the expansion of positive business practices. This will minimize environmental, social and financial risks and strengthen the economic and economic foundations of the world community. As a result, the general social entrepreneurial index will be calculated as the average geometric or arithmetic mean of individual cumulative indices. In the article we propose a method for calculating the social costs index, a complex social index, and a general social entrepreneurial index, each of which reflects the individual components of the social and financial performance of a company or group of companies for the world community. In addition, the improved methodology gives the regulatory authorities, managers and experts a fairly flexible tool, allowing them to take into account and introduce into the assessment process both international, regional and sectoral specifics. Yes, nothing prevents the variations in both sets of indicators and the distribution of base points, depending on the severity of certain problems, the degree of their importance. The main thing is that the sum of base points by groups of volume, quality and efficiency remain the same.

**Key words:** corporate social responsibility, state financial policy, stabilization, index of social expenditures, integrated social index, general social entrepreneurship index, rating, social investments, level of social utility.

**Боровик М. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту і публічного адміністрування  
Харківського національного університету  
міського господарства імені О.М. Бекетова*

**Borovyk Marina**

*PhD in Economics, Associate Professor,  
Assistant Professor at the Department of Management  
and Public Administration  
O.M. Beketov National University in Urban Economy in Kharkiv*

## МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ

**Анотація.** У статті проаналізовано методики оцінювання результативності закладів вищої освіти, які пропонувалися в Україні останніми роками на державному рівні. Зокрема, розглянуто Методику розподілу обсягів державних коштів на фінансування закладів вищої освіти, основні підходи до її застосування та формалізацію показників. Також розглянута «Методика рейтингового оцінювання наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації», запропонована Міністерством освіти і науки України. Виявлені особливості, переваги та недоліки розглянутих методик. Обґрунтовано необхідність розроблення методичного підходу до оцінювання ефективності діяльності закладів вищої освіти з урахуванням особливостей та специфіки їхньої діяльності, використання якого дасть змогу визначити тенденції сталого розвитку закладів вищої освіти.

**Ключові слова:** вища освіта, заклади вищої освіти, методика оцінювання результативності закладів вищої освіти, рейтинги, показники, сталий розвиток.

**Вступ та постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання проведенню оцінювання результативності діяльності соціально-економічних систем приділяється все більше уваги. Заклади вищої освіти (ЗВО) як складні та специфічні соціально-економічні системи також потребують проведення оцінювання ефективності їхнього функціонування. При цьому нині немає єдиної системи оцінювання результативності діяльності закладів вищої освіти на державному рівні. Методи, що пропонувалися, мають певні переваги та недоліки, однак єдиної методики, яку можна було б застосовувати для оцінювання результативності діяльності закладів вищої освіти, так і не розроблено. Отже, оцінка ефективності діяльності закладів вищої освіти, виявлення чинників, що перешкоджають їхньому сталому розвитку, та розроблення методики оцінювання результативності їхньої діяльності є особливо актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останніми роками в умовах реформування української системи вищої освіти та європейської інтеграції дослідженню питань проведення оцінювання результатів діяльності закладів вищої освіти приділялося багато уваги як на державному рівні, так і на рівні закладів вищої освіти.

Серед науковців, які займалися дослідженням питань визначення результативності діяльності закладів вищої освіти, слід виділити праці таких науковців, як В.М. Андрієнко, Ю.М. Вітренко, Л.О. Волощук, К.П. Ганєва, В.М. Гельман, І.М. Гріщенко, О.А. Григорєвська, М.В. Загірняк, Ю.Г. Лисенко, С.А. Матюх, О.Б. Моргулець, В.О. Салов, С.Я. Салига, С.А. Сергієнко, М.Р. Терованесов. Крім того, за роки незалежності України на державному рівні Міністерством освіти та науки України (МОН) та Кабінетом Міністрів було зроблено декілька спроб розробити методику оцінювання результатів діяльності закладів вищої освіти. Зараз ці питання розглядає нещодавно створене Національне агентство із

забезпечення якості вищої освіти. Однак і досі, незважаючи на значну кількість досліджень щодо цього питання, спостерігається відсутність єдиного підходу до визначення результативності діяльності закладів вищої освіти в Україні на державному рівні.

**Метою** роботи є проведення аналітичного огляду наявних методів оцінювання результативності діяльності закладів вищої освіти в Україні, які були запропоновані на державному рівні останніми роками, та виявлення їхніх особливостей, переваг та недоліків.

**Результати дослідження.** В умовах реформування фінансування та економічних відносин у сфері вищої освіти (ВО) України та пов'язаного з ним реформування фінансування вищої освіти, яке проводиться в Україні останніми роками, МОН було запропоновано формульний підхід до розподілу бюджетних коштів на вищу освіту [1]. Згідно з цим підходом обсяг видатків державного бюджету на ВО повинен розподілятися між закладами вищої освіти на основі розрахунку формули, яка розробляється Міністерством освіти і науки України та затверджується Кабінетом Міністрів України і має враховувати певні параметри. Серед таких параметрів згідно із запропонованою методикою є:

- кількість здобувачів ВО за освітньо-кваліфікаційними рівнями та спеціальностями та співвідношення вартості освітніх послуг;
- рівень результатів зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО) вступників;
- показники якості освітньої та наукової діяльності ЗВО [1].

Методика розподілу обсягів державних коштів на фінансування ЗВО включає два підходи до побудови формули визначення суми коштів, які мають призначатися закладу вищої освіти. Згідно з першим підходом щорічний розподіл коштів здійснюється за актуальними даними щодо чисельності студентів та якісних показників діяльності ЗВО та розраховується за формулою:



$$F_1 = H \sum k_i S_i + \sum E_k Q_k, \quad (1)$$

де  $F_1$  – сума коштів, які мають призначатися ЗВО;

$H$  – базовий показник, що характеризує мінімально допустиму вартість навчання студента за певний період часу;

$S_i$  – кількість студентів за певною  $i$ -ю спеціальністю;

$k_i$  – коефіцієнт підвищення розміру видатків за певною  $i$ -ю спеціальністю;

$E_k$  – норматив додаткових видатків за певним  $k$ -м якісним показником;

$Q_k$  – числове значення певного  $k$ -го якісного показника.

Згідно з другим підходом щорічний розподіл коштів передбачав фінансування від досягнутого результату з урахуванням видатків попереднього року. Розрахунок обсягу коштів пропонувалося проводити за такою формулою:

$$F_2 = pF_0 + (1 - p)F_1, \quad (2)$$

де  $F_2$  – сума коштів, які мають призначатися закладу вищої освіти;

$F_0$  – сума коштів, які були призначені ЗВО у попередньому році;

$F_1$  – додаткова величина, розрахована за попередньою або аналогічною формулою;

$p$  – коефіцієнт у межах від 0 до 1.

В умовах реформування економічних відносин та фінансування вищої освіти України розробниками цієї методики рекомендувалося застосувати другий підхід до визначення суми коштів, які мають призначатися ЗВО, з додатковими елементами забезпечення стабільності та завдяки використанню резервного фонду [1].

Згідно з цим підходом під час визначення обсягів фінансування закладу вищої освіти особливу увагу рекомендувалося приділяти розрахунку показника результативності діяльності закладу вищої освіти та його складників.

Так, Методика визначення обсягів фінансування закладу вищої освіти [1] пропонує розраховувати показник результативності ЗВО ( $PR_i, i = 1, \dots, n$ ) як суму  $m$  складників результативності ЗВО ( $SR_{i,j}, i = 1, \dots, n, j = 1, \dots, m$ ) з ваговими коефіцієнтами ( $\alpha_j, j = 1, \dots, m, \alpha_j \geq 0, \sum_{j=1}^m \alpha_j = 1$ ).

Формалізація цього показника здійснюється за формулою [1]:

$$PR_i = \sum_{j=1}^m \alpha_j SR_{i,j}, i = 1, \dots, n. \quad (3)$$

Для розрахунку показника результативності ЗВО використовуються такі складники результативності ЗВО ( $m = 5$ ) [1]:

$SR_{i,1}$  – показник рівня результатів зовнішнього ЗНО ( $i = 1, \dots, n$ );

$SR_{i,2}$  – показник адекватності формування ціни на платні послуги, які надає ЗВО ( $i = 1, \dots, n$ );

$SR_{i,3}$  – показник рівня наукової діяльності ЗВО ( $i = 1, \dots, n$ );

$SR_{i,4}$  – показник питомої ваги здобувачів ступеня магістра, а також аспірантів та докторантів, які не навчалися раніше у відповідному ЗВО ( $i = 1, \dots, n$ );

$SR_{i,5}$  – показник присутності ЗВО у провідних світових університетських рейтингах, таких як QS World University Rankings, Academic Ranking of World Universities, The Times Higher Education World University Rankings, ( $i = 1, \dots, n$ ).

Значення вагових коефіцієнтів для розрахунку загального показника діяльності закладу вищої освіти наведені у таблиці 1.

Для розрахунку показника, який визначає рівень результатів ЗНО, або за результатами прийому вступників до ЗВО у попередньому році пропонується визначати середнє значення усіх сертифікатів ЗНО вступників на основі повної загальної середньої освіти та оцінок вступних випробувань до магістратури на основі здобутого ступеня (рівня) ВО, що передбачають використання організаційно-технологічних процесів здійснення ЗНО осіб, які були зараховані на навчання незалежно від спеціальності, форми навчання та джерел фінансування ( $SZNO_i^{-1}$ ).

Показник рівня результатів ЗНО вступників визначається за формулою [1]:

$$SR_{i,1} = \frac{SZNO_i - \min_i SZNO_i}{\max_i SZNO_i - \min_i SZNO_i}, i = 1, \dots, n. \quad (4)$$

Показник адекватності формування цін на платні послуги ЗВО ( $PD_{i,3}$ ) розраховується за формулою:

$$SR_{i,2} = \frac{PPPN_i - \min_i PPPN_i}{\max_i PPPN_i - \min_i PPPN_i}, i = 1, \dots, n, \quad (5)$$

де  $PPPN_i$  – порівняльний показник плати за навчання  $PPPN_i$  здобувачів ВО в закладі вищої освіти ( $i = 1, \dots, n$ ).

При цьому порівняльний показник плати за навчання ( $PPPN_i$ ) здобувачів ВО у ЗВО визначається за формулою [1]:

$$PPPN_i = \frac{\sum_{r,s,f, KPS_{i,r,s,f} \geq 3} PZN_{i,r,s,f} * KPS_{i,r,s,f}}{SZP * \sum_{r,s,f, KPS_{i,r,s,f} \geq 3} KPS_{i,r,s,f}}, \quad (6)$$

де  $PZN_{i,r,s,f}$  – розмір плати, яку отримує ЗВО за перший рік навчання здобувачів ВО ( $i = 1, \dots, n$ ), які зараховані на навчання за кошти фізичних та/або юридичних осіб у попередньому році за кожним рівнем ВО, спеціальністю, формою навчання;

$KPS_{i,r,s,f}$  – кількість здобувачів ВО в ЗВО ( $i = 1, \dots, n$ ), які зараховані на навчання за кошти фізичних та/або юри-

Таблиця 1

**Значення вагових коефіцієнтів для розрахунку показника результативності закладу вищої освіти**

Показник діяльності ЗВО	Ваговий коефіцієнт	Значення вагового коефіцієнта
Показник рівня результатів ЗНО вступників	$\alpha_1$	0,2
Показник адекватності формування ціни на платні послуги ЗВО	$\alpha_2$	0,2
Показник рівня наукової діяльності ЗВО	$\alpha_3$	0,2
Показник питомої ваги здобувачів ступеня магістра, а також аспірантів та докторантів	$\alpha_4$	0,2
Показник присутності ЗВО у провідних світових університетських рейтингах (QS World University Rankings, Academic Ranking of World Universities, The Times Higher Education World University Rankings)	$\alpha_5$	0,2

Джерело: складено на основі [1]

дичних осіб у попередньому році за кожним рівнем ВО, спеціальністю, формою навчання;

*SZP* – середня заробітна плата в регіоні, в якому розташований ЗВО, в жовтні місяці попереднього року.

Показник рівня наукової діяльності ЗВО характеризується відношенням кількості науково-педагогічних та наукових працівників, які мають не менше п'яти наукових публікацій у періодичних виданнях, які на час публікації було включено до наукометричної бази Scopus або Web of Science, інших наукометричних баз, визнаних МОН України, до кількості науково-педагогічних і наукових працівників, які працюють у ЗВО за основним місцем роботи станом на 1 жовтня попереднього року ( $PUB5_i$ )( $PUB5_i$ ) та розраховується за формулою [1]:

$$SR_{i,3} = \frac{PUB5_i - \min_i PUB5_i}{\max_i PUB5_i - \min_i PUB5_i}, i = 1, \dots, n. \quad (7)$$

Показник рівня питомої ваги здобувачів ступеня магістра, аспірантів та докторантів, які не навчалися раніше у відповідному ЗВО, у загальному контингенті здобувачів освіти ЗВО відповідних рівнів ( $SR_{i,4}$ ) визначається за формулою [1]:

$$SR_{i,4} = \frac{MAD_i - \min_i MAD_i}{\max_i MAD_i - \min_i MAD_i}, i = 1, \dots, n, \quad (8)$$

де  $MAD_i$  – кількість здобувачів ступеня магістра на основі здобутого ступеня вищої освіти, аспірантів та докторантів закладу вищої освіти, які не навчалися раніше у відповідному закладі ВО, приводиться до загальної кількості здобувачів ВО відповідних рівнів у закладі станом на 1 жовтня попереднього року.

Показнику присутності ЗВО в провідних світових університетських рейтингах (QS World University Rankings, Academic Ranking of World Universities, The Times Higher Education World University Rankings) присвоюється значення 1 ( $SR_{i,5} = 1$ ), якщо ЗВО посів місце в останньому опублікованому випуску хоча б одного з цих рейтингів, та присвоюється значення 0 ( $SR_{i,5} = 0$ ) в інших ситуаціях.

Розглянута методика визначення обсягів фінансування ЗВО [1] базується насамперед на визначенні результативності діяльності ЗВО на основі певних показників. Однак ця методика не враховує певні особливості діяльності закладів вищої освіти, які формуються під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Саме тому доцільним вважається використання методики рейтингового оцінювання результативності діяльності закладів вищої освіти.

В Україні у 2010 році МОН України була запропонована «Методика рейтингового оцінювання наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності ВНЗ III–IV рівнів акредитації МОН України» [2], згідно з якою загальна інтегрована оцінка, або рейтинг, визначається сумою нормованих показників (індикаторів) за основними напрямками наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності закладу вищої освіти. Результати розрахунку показників пропонувалося переводити у 100-бальну шкалу в межах певної фахової групи закладу вищої освіти. До фахової групи згідно з цією Методикою належали заклади вищої освіти, які мали споріднену спрямованість науково-педагогічної, наукової та науково-технічної діяльності (класичні університети, педагогічні, технічні, інші). Розподіл закладів вищої освіти за фаховими групами визначався нормативно-правовими документами МОН, що діяли на момент розроблення методики.

Так, згідно із запропонованою Методикою визначався перелік показників, за якими здійснювалася оцінка

наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності ЗВО. Оціночні показники пропонувалося розподілити на дві групи: показники, що характеризують потенціал (ресурси) закладу вищої освіти ( $P_i$ ), та показники результативності ( $P_j$ ).

Узагальнено інтегральну рейтингову оцінку ЗВО пропонувалося визначати за допомогою рейтингових індикаторів (показників), або питомих показників результативності –  $k_i$ . За рейтинговими індикаторами (показниками) пропонувалося проводити контроль достовірності та коректності даних. Для кожного індикатора (показника) згідно з методикою пропонувалося розрахувати середнє значення за певною групою закладів вищої освіти. Значні відхилення від середнього (встановлюється МОН) потребують додаткового підтвердження відповідними закладами вищої освіти. Якщо дані не мають підтвердження, то вони вважаються недостовірними та не враховуються у подальших розрахунках. Формалізація рейтингових індикаторів (показників) здійснюється за формулою:

$$k'_i = \frac{k_i - k_{\min}}{k_{\max} - k_{\min}}. \quad (9)$$

Згідно з цією методикою загальна інтегральна оцінка  $K_j$  для  $j$ -того закладу вищої освіти розраховується як адитивна нелінійна згортка нормованих рейтингових індикаторів (показників)  $k'_i$  за формулою:

$$K_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n (a_i k'_i)^2}, \quad (10)$$

де  $a_i$  – вагові коефіцієнти (коефіцієнти пріоритетності), які визначають відносну значущість  $i$ -го показника. Вагові коефіцієнти визначаються на основі правильно проведених експертних оцінок та характеризують найбільш важливі напрями діяльності ЗВО.

Для врахування масштабу закладу вищої освіти розраховується частка науково-педагогічних працівників та наукових працівників науково-дослідних частин за формулою:

$$m_j = \frac{(\Pi_1 + \Pi_4)_j}{\sum_{j=1}^N (\Pi_1 + \Pi_4)_j}, j = 1 \dots N, \quad (11)$$

де  $m_j$  – частка чисельності науково-педагогічних працівників та наукових працівників науково-дослідних частин  $j$ -того ЗВО у загальній сумі чисельності науково-педагогічних працівників та наукових працівників науково-дослідних частин за групою ЗВО,

$N$  – кількість закладів вищої освіти у певній групі.

Місця у рейтингу серед загальної кількості закладів вищої освіти розподіляються у відповідних фахових групах у порядку зменшення загальної інтегральної оцінки  $K_j^{100}$ .

Ця Методика не отримала подальшого розповсюдження серед ЗВО, однак вона заслуговує певної уваги. До недоліків цієї методики можна віднести незначну кількість показників, які не можуть охарактеризувати всі аспекти діяльності закладів вищої освіти. Серед переваг можна відмітити простоту та наочність.

**Висновки.** Таким чином, на основі проведеного дослідження методик оцінювання результативності діяльності закладів вищої освіти, які пропонувалися застосовувати в Україні на державному рівні, можна дійти висновку, що, хоча аналізовані методики мають певні особливості, переваги та недоліки, вони не дають змоги комплексно оцінити всі результати діяльності закладу вищої освіти. Відсутність єдиного методичного підходу не дає змоги провести комплексну оцінку результативності діяльності

закладів вищої освіти, це пов'язано насамперед із тим, що кожен заклад вищої освіти має свої особливості залежно від розміру та специфіки діяльності.

При цьому слід відмітити, що серед методів найбільшої уваги заслуговує саме проведення рейтингового оцінювання результативності діяльності закладів вищої освіти. Крім того, доцільним вважається провести аналі-

тичний огляд методології складання світових рейтингів оцінювання діяльності закладів вищої освіти. Так, поєднання світового та вітчизняного досвіду дасть змогу розробити ефективну та універсальну методику оцінювання результативності діяльності закладів вищої освіти, на основі якої можна оцінити тенденції сталого розвитку закладів вищої освіти.

#### Список використаних джерел:

1. Про реформування фінансування та економічних відносин у сфері вищої освіти. *Доповідна записка Колегії МОН України*. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/kolegiya-ministerstva/02/pro-reformuv-finansuvannya-ta-ekon-vidnosin-1.doc>
2. Методика рейтингового оцінювання наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності ВНЗ III-IV рівнів акредитації МОН України. *Наказ МОН України від 30.03.2010 р. № 277*. URL: [https://i.vnz.org.ua/doc/2010/16\\_06/277.doc](https://i.vnz.org.ua/doc/2010/16_06/277.doc)

### МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДЕЯТЕЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ВИСШИХ УЧЕБНИХ ЗАВЕДЕНЬ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ

**Аннотация.** В статье проанализированы методики оценки результативности высших учебных заведений, которые предлагались в Украине в последние годы на государственном уровне. В частности, рассмотрена Методика распределения объемов государственных средств на финансирование высших учебных заведений, основные подходы к ее применению и формализация показателей. Также рассмотрена Методика рейтинговой оценки научной, научно-технической и инновационной деятельности высших учебных заведений III–IV уровней аккредитации Министерства образования и науки Украины. Выявлены особенности, преимущества и недостатки рассмотренных методик. Обоснована необходимость разработки методического подхода к оценке эффективности деятельности высших учебных заведений с учетом особенностей и специфики их деятельности, использование которого позволит определить тенденции устойчивого развития высших учебных заведений.

**Ключевые слова:** высшее образование, высшие учебные заведения, методика оценки результативности высших учебных заведений, рейтинги, показатели, устойчивое развитие.

### METHODS OF EVALUATION OF THE RESULTS OF ACTIVITY OF UKRAINIAN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS AT THE STATE LEVEL

The article analyzes the methods of assessing the effectiveness of institutions of higher education, which have been proposed in Ukraine in recent years at the state level. In particular, the Methodology for the distribution of public funds for the financing of institutions of higher education in Ukraine, which was proposed by the Ministry of Education and Science. The main approaches to its application of this method, especially the application in the conditions of reforming of financing of higher education in Ukraine are considered. Formalized indicators used in calculating public funds for financing institutions of higher education. Also reviewed is "Methodology for rating assessment of scientific, scientific and technical and innovation activity of higher educational institutions of the III-IV accreditation levels of the Ministry of Education and Science of Ukraine", according to which the general integrated rating of the institution of higher education is determined by the sum of the normalized indicators (indicators) according to the main directions of the scientific, scientific and technical and innovation activity of the institution of higher education. The features, advantages and disadvantages of the considered methods are revealed. Although these methods have not been approved to determine the performance of higher education institutions in Ukraine, they can serve as the basis for developing a new methodological approach to assess the performance of higher education institutions. On the basis of their analysis, it was concluded that it is expedient to apply the rating approach to the definition of the performance of higher education institutions. The necessity of developing a methodical approach to the assessment of the efficiency of higher education institutions activity taking into account the peculiarities and specificity of their activities is substantiated, the use of which will allow to determine the tendencies of sustainable development of higher education institutions and increase the efficiency of making managerial decisions in a changing environment and fierce competition in the market of educational services in Ukraine.

**Key words:** higher education, institutions of higher education, methodology for evaluating the performance of institutions of higher education, ratings, indicators, sustainable development

**Босак А. О.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва  
Національного університету «Львівська політехніка»*

**Мустафаєва Л. А.**

*магістрант  
Національного університету «Львівська політехніка»*

**Bosak Andriy**

*Ph.D., Associate Professor of Department  
of Management and International Business  
National University «Lviv Polytechnic»*

**Mustafaieva Leila**

*Graduate student  
National University «Lviv Polytechnic»*

## ПОТОЧНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ: ПОШУК НОВИХ РИНКІВ ЗБУТУ

**Анотація.** У статті досліджено перспективи розвитку вітчизняного агропромислового комплексу в умовах євроінтеграції та розширення присутності на азійських ринках сільськогосподарської продукції. Здійснено статистичний аналіз поточного стану українського аграрного сектору. Досліджено структуру виробництва сільськогосподарської продукції та її експорту за видами продукції та ринками збуту. Виявлено чинники формування міжнародної конкурентоспроможності продукції аграрного сектору, доведено неоднорідність впливу цих чинників на різні види сільськогосподарської продукції на різних ринках збуту. Вивчено вплив євроінтеграції на розвиток українського агропромислового сектору, виявлено перспективи та загрози подальшого розширення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Сформовано напрями розвитку аграрного сектору України та виявлено сильні і слабкі сторони зростання його експортного потенціалу.

**Ключові слова:** аграрний сектор, сільське господарство, експорт сільськогосподарської продукції, європейська інтеграція, зона вільної торгівлі, міжнародна конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, пшениця, зернові культури, продукція тваринництва.

**Постановка проблеми.** Сільське господарство є одним із найважливіших секторів вітчизняної економіки. Від наявності та якості продуктів харчування залежить життя і здоров'я людей, а рівень розвитку агропромислового сектору держави є ключовим елементом її продовольчої безпеки. Україна має сприятливі умови для розвитку аграрного сектору, що дає змогу забезпечувати внутрішнє споживання якісної та екологічно чистої продукції АПК та нарощувати її постачання на світовий ринок. Прогнозований світовий дефіцит продовольства та потенційне збільшення обсягів його постачання з України сприяють зростанню вітчизняного агропромислового сектору.

На сучасному етапі розвитку національної економіки України актуальним є питання зміни векторів зовнішньої торгівлі в напрямі країн ЄС та країн Азії. З початком російської агресії були введені обмеження на імпорт українських товарів на територію РФ, скорочуються обсяги торгівлі з Білоруссю, Казахстаном та Вірменією. Ця ситуація вплинула на всю економіку України та спричинила зміну структури зовнішньої торгівлі в частині вугільної, металургійної, машинобудівної та хімічної галузей.

Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС Україна отримала нові можливості щодо експорту своєї сільськогосподарської продукції. Україна посідає лідируюче місце у світі за обсягами експорту зерна та входить у десятку найбільших експортерів сільськогосподарської продукції. Однак потенціал розвитку АПК не використовується повною мірою через недосконалість відносин на земельному ринку, недостатнє інвестиційне забезпечення, технологічне відставання і непрозору конкуренцію. Європейський ринок характеризується відносно високою купівельною спроможністю населення, але він ставить і

високі вимоги до якості продукції. Система квотування суттєво обмежує присутність національних виробників на ринку країн ЄС, часто присутні і певні технічні бар'єри.

Натомість зростання азійського ринку дає українській продукції сільського господарства шанси збільшення продажів за рахунок фізичного обсягу поставок та можливості продажу продукції нижчого рівня якості, ніж для країн ЄС. Ширший асортимент, відсутність квот і технічних бар'єрів, зростання обсягів поставок цілком компенсують наявність тарифного захисту і вищі витрати на транспортування продукції. Водночас на азійських ринках є певні економічні і політичні ризики, та й рівень конкуренції зростає за рахунок присутності північноамериканських, китайських та австралійських виробників. Залишається відкритим питання формування ефективної стратегії конкурентної боротьби вітчизняних сільськогосподарських виробників на різних ринках збуту. Актуальними також є проблеми державного регулювання аграрного сектору та підтримки власних виробників на міжнародному рівні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у вивчення особливостей розвитку вітчизняного АПК, його інвестиційної підтримки та державного регулювання зробили А.Г. Бабенко [1], Т.В. Мацибора [2], Б.Й. Пасхавер, О.В. Шубравська, Л.В. Молдован та ін. [3], А.В. Пужай-Черета [4]. У багатьох наукових роботах висвітлювалися фундаментальні підходи щодо реформування сільськогосподарського сектору, залучення іноземних інвестицій та удосконалення державного регулювання. Проблеми розвитку міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією за участі України знайшли відображення у роботах Н.Є. Голомші та О.Я. Дзядикевич [5], І.О. Крюкової, Т.Є. Калини, В.П. Пантелєєва



та С.М. Мінакової [6], С. Кулицького [7], О.І. Лисак та Л.О. Андрєєвої [8], О.В. Шубравської [9]. Вплив Угоди про асоціацію України та ЄС на перспективи євроінтеграції у сільському господарстві досліджували такі вчені, як М.М. Дорош-Кізім, О.О. Дадак та Т.С. Гачек [10], К.М. Пугачова та О.О. Шеремет [11].

Дослідження проблем експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції потребує постійного моніторингу та оновлення статистичної бази. Мінлива кон'юнктура зовнішнього та внутрішніх ринків сільськогосподарської продукції вимагає перегляду принципів зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних аграрних виробників та врахування економічних і політичних змін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Розширення зони торгівлі України стабілізує економіку і надасть нові можливості її розвитку за рахунок появи нових країн-партнерів, валютних надходжень, оптимізації ресурсів та технологічного оновлення. Однак збільшення кількості ринків збуту й асортименту експортної продукції вимагає формування чітких критеріїв і пріоритетів, які дадуть змогу приймати обґрунтовані рішення щодо обсягів і черговості поставок. Цілі тактичного і стратегічного планування розвитку АПК повинні бути узгоджені між собою, виникає потреба оптимізації ресурсів і, можливо, збільшення рівня централізації управління сільськогосподарським виробництвом. Актуальним залишається оцінювання впливу євроінтеграції на вітчизняний АПК у довгостроковій перспективі і вивчення чинників формування міжнародної конкурентоспроможності на азійських ринках.

**Цілі статті.** Метою статті є вивчення перспектив розвитку вітчизняного АПК в умовах євроінтеграції та розширення присутності на азійських ринках. Для досягнення поставленої мети слід виконати такі завдання: 1) дослідити поточний стан українського аграрного сектору; 2) здійснити статистичний аналіз виробництва та експорту сільськогосподарської продукції України; 3) вивчити чинники формування міжнародної конкурентоспроможності продукції аграрного сектора та оцінити напрям їх впливу в умовах України; 4) оцінити вплив євроінтеграції на розвиток українського АПК; 5) сформувані напрями розвитку аграрного сектору України та виявити сильні і слабкі сторони розвитку його експортного потенціалу.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Україна має потужний аграрно-виробничий потенціал, експорт сільськогосподарської продукції є одним з основних джерел надходжень валюти до бюджету. Однак сільське господарство в Україні розвивається нестабільно, що пояснюється залежністю від кліматичних умов, динамікою світових цін, недостатністю інвестицій та недосконалим державним регулюванням. Проблеми державного управління пов'язані насамперед із невпорядкованістю ринку землі сільськогосподарського призначення та непрозорістю розподілу державного фінансування [1, с. 85–88].

Доходність сільськогосподарських підприємств є дуже мінлива у розрізі регіонів та окремих галузей АПК, що ускладнює прогнозування ризиків та моделювання цінової політики. Для сталого розвитку аграрного сектору необхідно створити умови для підвищення рівня інвестиційної привабливості окремих регіонів і територій [2, с. 50–52]. Публікації останніх десяти років засвідчують, що проблеми залучення іноземних інвестицій та технологічного оновлення АПК вирішуються дуже повільно, є багато спекуляцій на тему продажу землі сільськогосподарського призначення, галузі виробництва пшениці та птахівництва поступово монополізуються [3, с. 396–399]. До проблем реформування галузі АПК в

Україні фахівці також відносять відсутність системних підходів щодо взаємодії всіх секторів галузі, надмірне податкове навантаження, корупцію у дозвільній системі, низьку кваліфікацію молодих спеціалістів, відставання аграрної науки, неузгодженість дій різних органів державного управління [4, с. 47].

Потенціал розвитку експорту України особливо великий у галузі зернових, насамперед пшениці. Споживання пшениці у світі зростає, а показники врожайності у нас можна суттєво підвищити [5, с. 49–52]. Науковці відзначають, що треба розвивати експорт найбільш значущих для бюджету видів продукції (озима пшениця, озимий ячмінь, кукурудза, рослинна олія, полуниця, насіння соняшнику та боби сої) і тих, виробництво яких можна суттєво наростити (м'ясо, птиця, молочні продукти) [6, с. 196–207].

Про досяжність цілей збільшення обсягів експорту свідчить той факт, що тільки за 2015 р. 11 областей, що спеціалізуються на аграрній сфері, збільшили експорт продукції з 1,1% до 26,1%. Отже, за умови удосконалення механізму роботи АПК та виходу на нові ринки збуту з якісною продукцією маємо можливість стати світовим лідером продовольчої сфери [7, с. 49–59]. Дуже важливою є співпраця Міністерства аграрної політики та продовольства України з іншими міністерствами та відомствами, зокрема Міністерством економічного розвитку і торгівлі України щодо просування української аграрної продукції на зовнішні ринки. Необхідно продовжувати роботу щодо збільшення безмитних квот, які надає ЄС, і зниження ввізного мита ЄС на імпорт української продукції. Також доцільно збільшувати експорт продукції з доданою вартістю – продукції переробної промисловості [8, с. 148].

Міжнародна співпраця в агропродовольчій сфері повинна враховувати екологічні аспекти, а також розбіжності продовольчої політики різних країн, зміну харчових уподобань, розвиток медичної науки тощо [9, с. 87–92]. Більшість авторів наголошують на позитивних аспектах виходу продукції АПК України на ринки ЄС: безмитна торгівля, якість харчових продуктів, квоти, сертифікація та стандарти. Однак не слід забувати і про зростання витрат задля дотримання стандартів безпеки та дотримання санітарних, фітосанітарних, технічних, митних і податкових вимог Єврокомісії [10, с. 54].

Не всі фахівці поділяють оптимізм щодо розвитку експорту продукції сільського господарства України до країн ЄС. К.М. Пугачова та О.О. Шеремет на основі розробленої ними гравітаційної моделі доводять, що «українські експортери вже у 2017 р. досягли межі зростання зовнішньоторговельного обороту й у майбутньому не мають резервів для суттєвого збільшення експорту агропродовольчої продукції. Це вимагає від державної влади активізації переговорного процесу щодо збільшення розміру квот на постачання сільськогосподарської продукції до ЄС» [11, с. 88].

Аграрна галузь української економіки демонструє стабільний розвиток і є основою розширення її експортного потенціалу. Кожна область України спеціалізується на певних продуктах (табл. 1, 2). Основним напрямом українського агробізнесу є рослинництво (близько 70% сільськогосподарської продукції). Найбільші обсяги в експорті продукції рослинного походження займають зернові культури (1188,2 млн. дол.), насіння та плоди олійних (213,8 млн. дол.), готові харчові продукти – залишки та відходи харчової промисловості (166,1 млн. дол.), продукти переробки овочів (69,9 млн. дол.), а також какао та продукти з нього (57,2 млн. дол.).

В обсягу продукції тваринного походження найбільша частка молока та молочних продуктів (98,3 млн. дол.),

Таблиця 1

Рейтинг топ-3 регіонів за виробництвом сільськогосподарських культур

Місце регіонів у виробництві сільськогосподарських культур					
Культури	Області		Культури	Області	
Зернові та зернобобові	1	Полтавська	Буряки цукрові (фабричні)	1	Вінницька
	2	Вінницька		2	Полтавська
	3	Одеська		3	Хмельницька
Соняшник	1	Харківська	Картопля	1	Вінницька
	2	Кіровоградська		2	Житомирська
	3	Дніпропетровська		3	Київська
Соя	1	Хмельницька	Овочеві відкритого ґрунту	1	Херсонська
	2	Полтавська		2	Дніпропетровська
	3	Житомирська		3	Харківська
Ріпак	1	Одеська	Плодові та ягідні	1	Вінницька
	2	Тернопільська		2	Хмельницька
	3	Вінницька		3	Чернівецька

Джерело: сформовано авторами за даними Державної служби статистики України на 01.11.2018 р. [12]

Таблиця 2

Рейтинг топ-3 регіонів за кількістю сільськогосподарських тварин

Місце регіонів за кількістю сільськогосподарських тварин					
Тварини	Області		Тварини	Області	
Велика рогата худоба	1	Вінницька	Вівці та кози	1	Одеська
	2	Полтавська		2	Закарпатська
	3	Хмельницька		3	Харківська
Корови	1	Вінницька	Птиця	1	Вінницька
	2	Хмельницька		2	Київська
	3	Полтавська		3	Черкаська
Свині	1	Київська			
	2	Донецька			
	3	Львівська			

Джерело: сформовано авторами за даними Державної служби статистики України на 01.01.2019 р. [12]

м'яса та істівних продуктів (43,5 млн. дол.) Експорт продукції тваринництва за останні роки зріс на 20% [13].

Зазначимо, що основу аграрного сектору України становить сировина, зокрема продукція рослинного походження (кукурудза, пшениця, соя та ячмінь). Україна стала лідером на світовому ринку з виробництва та експорту соняшникової олії, її експорт у 2017 р. зріс на 27%. Реалізація кукурудзи зросла на +34,6%, українські фермери покращують технологію її вирощування, завдяки чому її врожайність збільшилася вдвічі – до 66 ц/га. Порівняно з європейським рівнем це небагато, в ЄС середня врожайність становить 120 ц/га. Досягти такого рівня можна завдяки вдосконаленню технологій вирощування, але це потребує суттєвих інвестицій. Вирощування кукурудзи зосереджено у Чернігівській, Сумській, Харківській, Дніпропетровській, Кіровоградській, Черкаській, Полтавській, Київській та Вінницькій областях. Саме в них склалися найкращі умови для отримання високих врожаїв, але землі під кукурудзу там уже освоєні. Подальше збільшення площ потребує розширення на південь, однак там не досить вологи. Виправити ситуацію міг би розвиток зрошення, що потребує додаткових витрат, тому без подальшого росту цін на кукурудзу або державної підтримки це не вигідно. Отже, виникає необхідність ефективніше використовувати наявні площі.

Виробництво кукурудзи в Україні досягло піку, і навіть такі перешкоди, як захисні мита, зменшать хіба що прибутки наших аграріїв. Світовий попит на цю культуру тільки зростатиме, а отже, Україні необхідно вже сьогодні забезпечити лідерство на світовому ринку, адже

зміни, яких потребує галузь, вимагають поступових системних кроків. Без них Україні не вийти на рівень Аргентини, а Бразилія має всі можливості обійти Україну в цій галузі [14].

Виробництво сільськогосподарських культур у 2017–2018 рр. зросло майже за всіма позиціями (табл. 3). При цьому у більшості товарних груп починаючи з 2015 р. спостерігалось падіння обсягів експорту. Основні причини: кризові явища в економіці, нестабільність національної валюти, втрата російського ринку збуту і заборона транзиту українських продуктів через територію РФ.

Натомість Україна стала менш залежною від імпортованих товарів і почала нарощувати обсяги власного виробництва. У структурі експорту продукції переважає продукція рослинництва – понад 50%. Частка продукції тваринництва становить 5–6% (це пов'язано з тим, що більша частина продукції не відповідає стандартам ЄС). В імпорті аграрної продукції домінують такі товари: насіння олійних культур та кукурудзи, плоди (цитрусові та банани), горіхи, риба та ракоподібні, тютюнові вироби, готові харчові продукти. Їхня сукупна вартісна частка в імпорті продовольства становить понад 55% [15]. У структурі імпорту переважають готові харчові продукти (39–45%). Це свідчить про нераціональну структуру зовнішньої торгівлі: Україна імпортує товари з високою доданою вартістю, а експортує переважно сировину чи продукцію з незначним ступенем обробки.

У 2018 р. експорт продукції АПК становив 18 841,8 млн. дол. США, імпорт – 5462,9 млн. дол. США,

Динаміка виробництва сільськогосподарських культур у 2017–2018 рр.

Культура	Загальна посівна площа, млн. га		Урожайність, т/га	
	2017 р.	2018 р.	2017 р.	2018 р.
Зернові та зернобобові	61,9	69,8	4,2	4,7
Цукрові буряки (фабричні)	14,9	13,6	47,5	49,8
Соняшник	12,2	14,2	2,0	2,3
Ріпак озимий та кольза	2,2	2,7	2,8	2,7
Соя	3,9	4,5	2,0	2,6
Картопля	22,2	22,5	16,8	17,0
Овочеві	9,3	9,4	20,8	21,4
Плодові та ягідні	2,0	2,6	10,3	12,9
Виноград	0,4	0,5	9,9	11,6

Джерело: сформовано авторами за даними Державної служби статистики України на 01.01.2019 р. [12]

зовнішньоторговельний обіг досяг 24 304,7 млн. дол. США. Частка експорту продукції аграрного сектору у загальному експорті країни становить 39,8%, що дає значний приплив коштів до державного бюджету. Найбільшу питому вагу у загальному експорті становлять: зернові культури – 38,4%, олії – 23,3%, насіння олійних культур – 10,2% [16].

Основними імпортерами сільськогосподарської продукції України за 2018 р. стали: Індія – 9,9%, Китай – 6,2%, Нідерланди – 6,2%, Іспанія – 5,5%, Єгипет – 4,7%, Туреччина – 4,2%, Італія – 3,9%, Німеччина – 3,5%, Польща – 3,5%, Саудівська Аравія – 3,1% [16]. Основним ринком збуту сільськогосподарської продукції залишається ринок Азії (Індія, Туреччина і Китай), частка якого в структурі експорту з року в рік зменшується. Частка країн ЄС становить 31,1%, найбільшими імпортерами є Нідерланди, Іспанія та Італія. Зростає частка країн Африки (Єгипет, Туніс і Марокко). Незначні коливання в структурі експорту відбуваються з країнами СНД. Україна багато імпортує з Польщі, Німеччини та Франції, частка аграрної продукції з інших країн ЄС скорочується [15].

Чинники формування міжнародної конкурентоспроможності аграрної продукції України дещо відрізняються для різних ринків і товарів з різних секторів сільськогосподарства. Якщо для розвинутих країн основними чинниками будуть якість, екологічність і безпечність продукції, то для менш розвинутих азіатських країн найбільш вагомою є кінцева ціна з урахуванням умов доставки. До країн ЄС можемо продавати тільки пшеницю найвищої якості, а до країн Азії та Африки – більше зерна другого сорту і фуражного зерна. Українська продукція тваринництва (за винятком птахівництва) програє за більшістю параметрів європейським, північноамериканським та австралійським конкурентам, натомість маємо сильні позиції у секторах олії, горіхів, меду, деяких видів овочів і фруктів.

Вплив євроінтеграції загалом позитивний для України, хоча й не позбавлений певних «незручностей», особливо на початкових стадіях функціонування зони вільної торгівлі. Є великі перспективи тісної співпраці в аграрному секторі, однак свої позиції доведеться активно обстоювати. Євроінтеграція стимулюватиме модернізацію економіки України, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Як невід'ємна частина Європи Україна орієнтується на діючу в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку [17].

Співпраця з ЄС є важливим пріоритетом зовнішньоекономічної політики України. Україна і ЄС проводять

регулярні засідання з аграрних питань, які дають можливість обмінюватися корисною інформацією та розглядати досвід ЄС в аграрній сфері, питання щодо адаптації аграрного сектору України до вимог та умов ЄС. Усі сторони зацікавлені у партнерстві, що дасть змогу вести відкрити торгівлю у продовольчій сфері.

Євросоюз надав Україні певні преференції щодо експорту деяких видів продукції, щоб компенсувати втрати через скорочення експорту до Росії. Україні надано додаткові квоти на безмитний експорт сільськогосподарської продукції до вже наявних у межах функціонування поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі Україна – ЄС. Надані додаткові преференції поживляють торгівлю та підтримають реформи, спрямовані на розвиток малих та середніх підприємств та збільшення надходжень до державного бюджету України. Цей жест ЄС вказує на готовність підтримувати тісну торговельно-економічну співпрацю та політичного зближення України з ЄС на всіх рівнях.

Преференції набули чинності у вересні 2017 р., діятимуть три роки та передбачають додаткові річні квоти з нульовим митним тарифом на: натуральний мед (2500 т), томатну пасту (3 тис. т), виноградний сік (500 т), овес (4 тис. т), пшеницю (65 тис. т), кукурудзу (625 тис. т), ячмінь (325 тис. т), деякі види круп (7800 т). За деякими позиціями квоти були скорочені (томати – на 2 тис. т, пшениця – на 35 тис. т, кукурудза – на 25 тис. т, ячмінь – на 25 тис. т). Хоча розміри цих квот могли б бути і вищими, але загалом у найближчі три роки українські аграрії можуть планувати свою роботу. Український уряд очікує, що завдяки новим квотам Україна зможе наростити обсяги торгівлі з ЄС додатково майже на 200 млн. дол., що підтримає фінансовий ринок.

Україна стала провідним експортером меду до ЄС. За останнє десятиліття експорт українського меду зріс у 7 разів, переважно за рахунок поставок до країн ЄС, на які припадає 27% світового споживання меду – щорічно це 150 тисяч тонн. Закупівельні ціни ЄС приваблюють українських медових виробників більше, ніж ціни внутрішнього ринку [18].

Основною метою підписання Угоди про асоціацію є створення розширеної та поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Ця Угода означає спрощення торгівлі між країнами за рахунок скасування тарифних та нетарифних бар'єрів на шляху товарів і послуг. Після підписання Угоди 83,1% продукції українського сільськогосподарства ввозитиметься до ЄС без мита, ще на 2% мито знизиться до нуля протягом 10 років, а на решту 14,9% категорій товарів ЄС встановлює тарифні квоти, що дає змогу ввозити певну кількість продукції

без митного тарифу. Україна ввела квоти на імпорт м'яса свинини, м'яса птиці і цукор, тоді як ЄС – на 36 видів товарів сільської та харчової промисловості. Певні категорії української сільськогосподарської продукції звозитимуться до ЄС без мита, після вичерпання цих квот буде встановлено певну невелику митну ставку в межах глобальних квот СОТ, а потім необхідно буде сплачувати мито. Ставки ввізного мита ЄС варіюються залежно від того, наскільки насичений внутрішній ринок країн ЄС. Чим вища пропозиція від внутрішніх виробників, тим митна ставка на імпорт вища, і навпаки, чим більший дефіцит товарів на ринку, тим нижчі ввізні ставки для третіх країн [19].

Значний вплив на взаємну торгівлю мають такі положення Угоди: експорт готової продукції з України в країни ЄС без мит; надання квот на безмитний експорт більшості сільськогосподарської продукції з України до ЄС; безмитне ввезення більшості видів сільськогосподарської продукції з країн ЄС; скасування субсидій в ЄС на експорт сільськогосподарської продукції до України; поступове скасування експортних мит в Україні на експорт насіння соняшнику; перехідні періоди для лібералізації ввізних мит і торгівлі послугами в Україні; прийняття європейських стандартів і сертифікатів.

Багато науковців та експертів вважають, що конкурентоспроможність української сільськогосподарської продукції знаходиться під загрозою. Наприклад, обсяг бюджетної підтримки сільського господарства в ЄС становить 45% сектору валової вартості продукції, а в Україні – всього лише 6%. Реалізація деяких положень, зокрема санітарних і фітосанітарних заходів, може суттєво вплинути на стан розвитку ринку продукції тваринництва, який і так не є досить конкурентоспроможним.

Піднесення сільського господарства в Україні в основному залежить від державної підтримки. Це означає, що держава бере на себе витрати на проведення наукових досліджень у галузі сільського господарства, а також на підготовку кадрів; за рахунок державних коштів здійснює охорону зовнішнього середовища, низку економічних заходів; надає сільськогосподарським підприємствам і фермерам фінансову допомогу переважно у вигляді кредитів тощо. З іншого боку, для оптимізації сільського господарства в Україні необхідним є створення робочих місць у раніше неперспективних районах, що приведе не тільки до збільшення обсягів реалізації продукції, але й до зростання рівня зайнятості населення у загальнонаціональному масштабі. Варто додати, що сучасні технології аграрного виробництва потребують високої кваліфікації працівників та інженерно-технічного складу, яких в країні недостатньо. Для підготовки таких спеціалістів слід переорієнтувати вищі та технічні навчальні заклади відповідного профілю і створити державну програму кваліфікаційного розвитку.

Попри оптимістичні прогнози розвитку стосунків з ЄС обсяги ймовірних продажів зернових до країн Азії та Африки можуть виявитися набагато привабливішими. Дослідження перспектив забезпечення пшеницею країн Азії доводять, що для отримання конкурентних переваг на цих ринках слід зважати на специфічні фактори, а саме: адаптувати наявні сорти пшениці до клімату цих країн та виводити нові сорти; отримувати доступ не тільки до ринків збуту, а й до кредитів, засобів виробництва, технологічної інформації щодо нових практик і ринків нових продуктів; підтримувати фермерів у час природних катаклізмів, покращити систему страхування врожаїв; завадити транснаціональному поширенню шкідників і хвороб [20, с. 15].

Важливим напрямом розвитку АПК України є залучення прямих іноземних інвестицій. Однак є стійка зворотна залежність приросту обсягів взаємної торгівлі внаслідок створення зони вільної торгівлі і приросту іноземного інвестування. Зовнішньоторговельний оборот між Україною та країнами ЄС за 2015–2016 рр. зріс на 7,25%, тоді як обсяг прямих іноземних інвестицій до України зменшився на 1,16%, а з України – на 0,026%. Подібний ефект спостерігався і у разі створення інших інтеграційних угруповань. Це пояснюється тим, що зняття тарифного захисту вже не стимулює іноземних інвесторів вкладати гроші у виробництво на території країни, куди можна вільно завезти власну продукцію з третіх країн [21, с. 34–36].

Виходячи з цього, слід заохочувати іноземних інвесторів кращими умовами ведення бізнесу, впроваджувати новітні технології виробництва, оновлювати матеріально-технічну базу, зменшувати податковий тиск на аграрний сектор, удосконалити систему бюджетних асигнувань, укрупнювати або ліквідувати неефективні компанії, вирішувати проблеми логістики, підвищувати конкурентоспроможність малих і середніх фермерських господарств, удосконалювати систему підготовки фахівців тощо [22, с. 204].

Ефективний розвиток сільського господарства неможливий без використання методів та інструментів економіко-математичного моделювання та комп'ютерного прогнозування ймовірнісних показників врожайності, кліматичних змін, ризиків втрат через погодні умови чи розповсюдження шкідників і хвороб. На жаль, вітчизняних розробок у цій галузі вкрай мало, принаймні у відкритому доступі. У роботах іноземних науковців розглядаються питання оцінювання еластичності попиту на експорт різних сільськогосподарських культур, насамперед таких масових у споживанні, як кукурудза, соя і пшениця. За допомогою економіко-математичних моделей оцінюють і прогнозують ціни доставки, оптимальні знижки, достатній рівень субсидування, еластичність попиту і пропозиції з урахуванням сезонних і територіальних умов тощо [23, с. 506–513].

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Агропромисловий комплекс України є однією з пріоритетних сфер внутрішнього економічного розвитку та основою розширення зовнішньоекономічної діяльності. Від розвитку АПК залежить продовольча безпека країни, її експортний потенціал, ефективність використання наявних ресурсів та факторів виробництва.

Одна з найбільших статей українського експорту – зернові. Тенденції розвитку експорту сільськогосподарської продукції загалом позитивні, не в останню чергу завдяки розвитку співробітництва з ЄС. Також є позитивні зрушення у торгівлі сільськогосподарською продукцією з країнами Азії та Африки. За останні роки суттєво покращився рівень технологічної оснащеності великих агропромислових об'єднань.

Спроможність українських виробників утримувати свої позиції на міжнародних ринках, диверсифікувати експорт у товарному та географічному вимірах визначається якістю національного ділового клімату, розвитком транспортної інфраструктури та логістики. Ключовими факторами міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції виступають: прискорена модернізація національної економіки, інтеграція національних виробників у глобальні ланцюги вартості, ефективне функціонування каналів імпорту сировини, комплектуючих та обладнання, створення сприятливого інвестиційного клімату.



Динаміка зовнішньої торгівлі з ЄС переконливо доводить посилення економічних зв'язків між Україною та ЄС, зміцнення позицій продукції вітчизняного виробництва на європейському ринку та привабливість торгівлі з країнами ЄС. Однак є і труднощі: система квот часто надто жорстка для наших виробників і не дає їм змоги нарощувати обсяги виробництва, вимоги до якості продукції тваринництва часто невиправдано високі, є випадки застосування технічних бар'єрів, а рівень субсидування фермерських господарств у ЄС традиційно високий.

Для подальшого розвитку експорту аграрної продукції Україні необхідно: 1) вести внутрішню політику стимулювання виробництва не тільки сировини, а й якісних та безпечних продуктів харчування, продукції переробної

промисловості; 2) визначитися з ринком землі сільськогосподарського призначення; 3) забезпечити справедливую державну підтримку всіх учасників ринку; 4) підвищити кваліфікацію працівників агросектору та інженерно-технічного складу; 5) розвивати експортні поставки зернових до країн Азії та Африки; 6) сприяти припливу прямих іноземних інвестицій у сільське господарство; 7) розвивати агротехнічну науку та методи прогнозування.

Отримані результати можуть бути використані під час формування стратегії розвитку експорту продукції аграрного сектору України та можуть стати основою для побудови економіко-математичних моделей прогнозування параметрів кон'юнктури ринку сільськогосподарської продукції.

#### Список використаних джерел:

1. Бабенко А.Г. Державне регулювання та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору. *Економіка АПК*. 2008. № 5. С. 85–88.
2. Мацибора Т.В. Інвестиційна привабливість аграрного сектору України: регіональний аспект. *Економіка АПК*. 2018. № 3. С. 49–55.
3. Пасхавер Б.Й., Шубравська О.В., Молдован Л.В. та ін. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку. Київ: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2009. 432 с.
4. Пужай-Черета А.В. Проблеми та перспективи реформування галузі АПК в Україні. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. Збірник наукових праць у 2-х вип. ПДТУ. Маріуполь, 2016. Вип. 1. Т. 1. С. 41–48.
5. Голомша Н.Є., Дзядикевич О.Я. Перспективи світового ринку зерна. *Економіка АПК*. 2016. № 8. С. 49–52.
6. Kryukova I.O., Kalyna T.Ye., Panteleiev V.P., Minakova S.M. The export potential of the agrarian sector of Ukraine in a competitive environment. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. Vol. 3. No. 26. 2018. pp. 196–207. URL: <http://fdk.org.ua/article/view/144833/142991>
7. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі. Україна: події, факти, коментарі. 2015. № 23. С. 49–59. URL: [http://www.nbuviar.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1763:ukrajinska-zovnishnya-torgivlya-zmina-vektoru-trivaya&catid=8&Itemid=350](http://www.nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1763:ukrajinska-zovnishnya-torgivlya-zmina-vektoru-trivaya&catid=8&Itemid=350)
8. Лисак О.І., Андреева Л.О. Проблеми та перспективи експорту аграрної продукції України. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. Vol. 3. № 1. 2017. pp. 139–151. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/areis\\_2017\\_3\\_1\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/areis_2017_3_1_13).
9. Шубравська О.В. Перспективи міжнародної співпраці в агропродовольчій сфері. *Економіка АПК*. 2013. № 10. С. 87–92.
10. Дорош-Кізім М.М., Дадак О.О., Гачек Т.С. Перспективи розвитку агропромислового комплексу України в умовах євроінтеграції. *Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького*. 2017. Т. 19. № 76. С. 47–55.
11. Пугачова К.М., Шеремет О.О. Зовнішньоторговельні відносини України з ЄС. *Економіка АПК*. 2018. № 2. С. 85–90.
12. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. Аграрний сектор України. URL: <http://agroua.net>
14. Виробництво кукурудзи в Україні. URL: <http://www.bakertilly.ua/news/id1294>
15. Міністерство аграрної політики та продовольства URL: <http://www.minagro.gov.ua>
16. Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua>
17. Центр досліджень соціальних комунікацій НБУ. URL: [http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=583:silske-gospodarstvo&catid=8&Itemid=350](http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=583:silske-gospodarstvo&catid=8&Itemid=350)
18. Додаткові квоти на експорт до ЄС. URL: <http://qha.com.ua/ua/analitika/dodatkovii-kvoti-na-eksport-do-s-simvolichnii-rozitiv/19355/>
19. Експорт в ЄС після Угоди про асоціацію: товари сільського господарства. URL: [http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/49316/Jekspport\\_v\\_jeS\\_pisla\\_Ugody\\_pro\\_asociaciju](http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/49316/Jekspport_v_jeS_pisla_Ugody_pro_asociaciju)
20. Босак А.О., Несміян Д.А. Перспективи забезпечення пшеницею країн Азії. *Вісник Одеського Національного університету ім. І.І. Мечникова. Серія: Економіка*. Том 23. Випуск 5 (70). 2018. С. 11–16.
21. Босак А.О., Жигадло О.І. Прямі іноземні інвестиції: вплив зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, проблеми і перспективи розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. Випуск 22. Частина 1. 2018. С. 32–37.
22. Мустафаєва Л.А., Босак А.О. Міжнародна конкурентоспроможність аграрного сектору України: теоретичний базис і проблеми розвитку. *Вісник Національного Університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку»*. № 851. 2016. С. 199–205.
23. Reimer J.J., Zheng X., Gehlhar M.J. Export Demand Elasticity Estimation for Major U.S. Crops. *Journal of Agricultural and Applied Economics*. 44,4 (November 2012). pp. 501–515. URL: <https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/137120/2/jaae484.pdf>

**ТЕКУЩЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АПК УКРАИНЫ:  
ПОИСК НОВЫХ РЫНКОВ СБЫТА**

**Аннотация.** В статье исследованы перспективы развития отечественного агропромышленного комплекса в условиях европейской интеграции и расширения присутствия на азиатских рынках сельскохозяйственной продукции. Осуществлен статистический анализ текущего состояния украинского аграрного сектора. Исследована структура производства сельскохозяйственной продукции и ее экспорта по видам продукции и рынкам сбыта. Выявлены факторы формирования международной конкурентоспособности продукции аграрного сектора, доказана неоднородность влияния этих факторов на различные виды сельскохозяйственной продукции на различных рынках сбыта. Изучено влияние европейской интеграции на развитие украинского агропромышленного сектора, изучены перспективы и угрозы дальнейшего расширения зоны свободной торговли между Украиной и ЕС. Сформированы направления развития аграрного сектора Украины и выявлены сильные и слабые стороны роста его экспортного потенциала.

**Ключевые слова:** аграрный сектор, сельское хозяйство, экспорт сельскохозяйственной продукции, европейская интеграция, зона свободной торговли, международная конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции, пшеница, зерновые культуры, продукция животноводства.

**CURRENT STATUS AND PROSPECTS FOR AGRICULTURAL DEVELOPMENT:  
SEARCH OF NEW MARKETS OF ACQUISITION**

**Summary.** Agriculture is an important sector of the world trading system. Demand for agricultural products is increasing proportionately to the growth of the world's population. The food problem is exacerbated, therefore, the issue of increasing the participation of countries in the production of agricultural products is not only for their own needs, but also for export. The relevance of the study is also explained by the fact that for the Ukrainian economy, the agrarian sector has gained new significance in view of the rapid development of agribusiness enterprises, the growth of volumes of production and export of agricultural products from Ukraine in recent years. The article investigates the current state of development of Ukrainian agroindustrial complex, reveals the main tendencies of changes in the production and marketing of grain, livestock products, vegetable growing on traditional export and new foreign markets. The strategic analysis of production and export of agricultural products in the context of certain types of goods, markets and factors of international competitiveness has been carried out. It is proved that the formation of factors of international competitiveness of Ukrainian agricultural products takes place differently for markets of different countries. It is established that the influence of European integration on the competitiveness of domestic agricultural products is ambiguous. The existing system of import quotas by the EU does not contribute to the expansion of Ukrainian exports, and Ukrainian livestock production is becoming uncompetitive due to the overwhelming demands, technical barriers and the high level of subsidization of EU farms. The necessity of expanding the presence of Ukraine in the grain market of Asian countries and countries of Africa has been proved. The directions of development of the agrarian sector of Ukraine have been formed taking into account internal and external factors. The main internal factors recognized the need to streamline the agricultural land market and the permission to sell it partly, to improve state support to small and medium-sized farms, redistribute budget subsidies and targeted loans to agricultural producers, improve the system of state governance in the agrarian sector, develop research and improve the training of specialists for the agrarian sector. External factors include the need for attracting foreign direct investment, improving trade conditions with the EU, and expanding exports of grain and livestock products to Asian countries.

**Key words:** agricultural sector, agriculture, export of agricultural products, European integration, free trade zone, international competitiveness of agricultural products, wheat, grain crops, livestock products.

**Бреус С. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту*

*Київського національного університету технологій та дизайну*

**Breus Svitlana**

*Breus S. V., Ph. D (Economics), Associate Professor,  
Associate Professor of the Management Department  
Kyiv National University of Technologies and Design*

## **УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СИСТЕМИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ПРОБЛЕМАТИКА ВИКОРИСТАННЯ ІЄРАРХІЧНО-ФАСЕТНОГО МЕТОДУ**

**Анотація.** У статті проведено дослідження чинників економічної безпеки системи закладів вищої освіти, виокремлено чинники, що мають разом стосунок до зовнішнього і до внутрішнього середовища, здійснено їх розмежування залежно від характеру впливу – безпосереднього та опосередкованого. Проведено кореляційний аналіз, за результатом якого виділено групи чинників, що характеризують сферу управління системою ЗВО у контексті її фінансового та організаційного забезпечення, контингенту студентів та науково-педагогічних працівників. Виділено особливості розвитку вищої освіти України, які у комплексі з урахуванням дії визначених чинників становлять базис для формування класифікації ефективності функціонування системи ЗВО. Розроблено ієрархічно-фасетну класифікацію ефективності функціонування системи ЗВО, що покладена в основу методичного підходу до оцінювання економічної безпеки системи закладів вищої освіти та є інструментальною основою її моделі.

**Ключові слова:** вища освіта, заклади вищої освіти, система закладів вищої освіти, ієрархічний метод, фасетний метод, ієрархічно-фасетний метод, ієрархічно-фасетна класифікація.

**Вступ та постановка проблеми.** В умовах глобалізації вища освіта виконує важливу роль та має суттєве значення задля забезпечення економічного розвитку як окремої країни, так і світу загалом. Проте, зважаючи на недостатні обсяги інвестування вітчизняної освіти, у цій сфері відбувається нарощування негативних тенденцій під негативним впливом низки чинників, дія яких приводить до погіршення якості вітчизняної вищої освіти і у результаті до зниження її конкурентоспроможності та рівня економічної безпеки системи закладів вищої освіти (ЗВО), що потребує розроблення та реалізації заходів управління економічною безпекою системи закладів вищої освіти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі аспекти дослідження можливостей використання ієрархічно-фасетних методів розглянуто в наукових працях таких авторів, як О.М. Гаврись, В.І. Ковшик [1], С.А. Климчук [2], Л.М. Савчук, І.В. Вишнякова [3], В.М. Остапенко [4; 5], В.Ф. Тищенко [5]. Проте, відаючи належне науковим здобуткам авторів, слід зазначити, що відсутні цілісні дослідження, пов'язані з можливостями використання ієрархічно-фасетних методів з погляду оцінювання економічної безпеки системи закладів вищої освіти у контексті управління нею.

**Мета** статті полягає у розробленні ієрархічно-фасетної класифікації ефективності функціонування системи ЗВО з погляду оцінювання їхньої економічної безпеки у контексті управління нею.

**Результати дослідження.** У сучасних умовах спостерігається нарощування негативних тенденцій в економічному розвитку України, що справляють вплив на ефективність функціонування закладів вищої освіти (є одночасно й елементами соціально-економічної системи, і суб'єктами господарювання), їхню економічну безпеку та управління нею.

За результатом економіко-статистичного аналізу особливостей розвитку вищої освіти здійснено систематиза-

цію показників, що характеризують ефективність функціонування системи закладів вищої освіти (таблиця 1), за якими буде здійснено моніторинг стану чинників економічної безпеки системи закладів вищої освіти. Сформовані показники визначають величину певних чинників, а також кількісні зміни, що в них відбуваються, у формі викликів. Ідентифікація їх поряд із загрозами й здійснення оцінювання ризиків економічної безпеки системи закладів вищої освіти має важливе науково-практичне значення задля здійснення процесу управління економічною безпекою системи ЗВО.

Чинники, зокрема ті, що впливають на ефективність функціонування ЗВО, загалом поділяються на дві групи (чинники зовнішнього та внутрішнього середовища). Зважаючи на те, що заклади вищої освіти, які запропоновано розглядати в системі, не функціонують незалежно від системи вищої освіти та справляють значний вплив на економічний розвиток держави, вони здійснюють взаємодію із зовнішнім середовищем, завдяки чому формуються надійні зв'язки з ним та відбувається становлення ЗВО як провідників інновацій та центрів знань. В окремих наукових працях у сфері економічної безпеки ЗВО спостерігається чіткий поділ чинників на внутрішні та зовнішні [8; 9; 12].

При цьому чинники зовнішнього середовища – прямого впливу – справляють негайний вплив на ЗВО, інші – непрямий. Доцільність цього обґрунтовується також тим, що прямий вплив не завжди є безпосереднім, він відображається на діяльності ЗВО, але у часі може бути постійним або тимчасовим, відбувається у поточний період або ж буде відтермінованим. Непрямий вплив може відбутися через інші чинники або в певних умовах, при цьому він може бути тривалим у часі чи одноразовим. Але слід акцентувати увагу на тому, що економічна безпека у цьому контексті досліджується на рівні окремих закладів вищої освіти, а не їх системи.

У зв'язку із зазначеним межа, що дає змогу відділити чинники внутрішнього середовища від зовнішнього, не є чітко окресленою. Зазначене дає підстави до виокремлення у контексті дослідження чинників, що мають стосунок разом до зовнішнього і до внутрішнього середовища, тому під час дослідження економічної безпеки системи ЗВО у контексті управління нею здійснено їх розмежування залежно від характеру впливу – безпосереднього та опосередкованого.

До чинників безпосереднього впливу віднесено:

– економічні (зниження платоспроможності населення і, як результат, підвищення рівня бідності, що поряд зі зменшенням обсягів державного фінансування з усіх джерел приводить до зменшення доходів населення та, як результат, до обмеження можливостей доступу до навчання абітурієнтів, які належать до сімей з низьким рівнем доходу тощо);

– демографічні (від'ємне сальдо природного та механічного руху населення та абітурієнтів, викликане зменшенням народжуваності та активізацією міграційних процесів випускників у зв'язку з високою конкуренцією іноземних вишів за абітурієнтів та випускників і подальшою їх локалізацією в країнах навчання тощо).

Чинниками опосередкованого впливу є:

– управлінські, що включають у себе політико-правові чинники, об'єднані разом у зв'язку з тим, що вони разом характеризують вищу освіту. До політичних віднесена нестабільна політична ситуація в країні, у результаті чого відбувається зменшення кількості студентів у вітчизняних вишах загалом та прискорення міграційних процесів за межі країни тощо. До правових належать ті, які впливають на якість вищої освіти через низку нормативно-правових актів: Конституція України (ст. 53);

Таблиця 1

**Основні показники, що характеризують ефективність функціонування системи закладів вищої освіти**

Роки/показники							
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Видатки на вищу освіту у загальних видатках зведеного бюджету на освіту, млн грн (X 1)							
24998,4	26619,6	29335,9	30003,1	28340,5	30981,8	35233,6	38681,1
Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах), млн грн (X 2)							
1120585	1349178	1459096	1522657	1586915	1988544	2385367	2982920
Загальні видатки зведеного бюджету, млн грн. (X 3)							
377843	416854	492455	505844	523005	679871	835832	1056760
Прийнято осіб на початковий цикл навчання (без тих, що прийняті для продовження навчання з метою здобуття більш високого освітньо-кваліфікаційного рівня), осіб (X 4)							
381362	307316	331164	337420	291647	259904	253217	264448
Кількість ЗВО, од. (X 5)							
330	326	316	309	277	288	287	289
Кількість випускників, осіб (X 6)							
528875	515032	505420	471717	405392	374028	318681	359901
Кількість студентів, осіб (X 7)							
2066667	1899138	1770311	1673287	1437955	1375160	1369432	1329964
Обсяг державного замовлення (прийому), осіб (X 8)							
263739	228646	249531	232117	231446	177309	189834	150905
Обсяг державного замовлення (випуску), осіб (X 9)							
255685	251602	253380	237944	237110	294399	173703	182752
Кількість студентів, що навчалися за рахунок державного бюджету, осіб (X 10)							
798571	777379	767596	735864	663194	649225	652935	608625
Кількість студентів, що навчалися за рахунок місцевих бюджетів, осіб (X 11)							
14486	18372	18379	13087	12201	14722	12317	12944
Кількість студентів, що навчалися за рахунок органів державної влади, юридичних осіб, осіб (X 12)							
8374	8886	6519	7829	10223	9520	9227	6968
Кількість студентів, що навчалися за рахунок фізичних осіб, осіб (X 13)							
1245236	1150152	1032412	916507	752337	701693	694953	701427
Чисельність наявного населення (за оцінкою) на 1 січня, осіб (X 14)							
45962947	45778534	45633637	45553047	45426249	42760516	42584542	42386403
Кількість науково-педагогічних працівників у ЗВО, осіб (X 15)							
142691	139018	137112	135247	117197	111726	110055	107773
Кількість науково-педагогічних працівників, що мають науковий ступінь кандидата наук, осіб (X 16)							
66689	67057	67675	69582	62158	60628	61266	61157
Кількість науково-педагогічних працівників, що мають науковий ступінь доктора наук, осіб (X 17)							
13367	13436	13826	14269	12682	12418	13072	13582
Кількість аспірантів на кінець року, осіб (X 18)							
28630	28305	27999	26270	23493	24625	22838	22134
Кількість докторантів на кінець року, осіб (X 19)							
1236	1292	1445	1454	1418	1483	1484	1374

Джерело: сформовано автором за даними [6-7]



Закони України «Про освіту» (2017), «Про вищу освіту» (2014), «Про наукову і науково-технічну діяльність» (2016) тощо, а також міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку. Ці чинники знаходять прояв переважно через економічні та демографічні;

– воєнні (анексія АР Крим Російською Федерацією, нарощування обсягів зовнішньої агресії з боку Росії у результаті військових дій на сході України, що приводить до ескалації конфлікту в цій частині України та загострення ситуації Росією на Азовському узбережжі моря та, як результат, збільшення міграційних процесів усередині країни з Криму та зони проведення ООС – Операція об'єднаних сил). Дія цих чинників переважно проявляється через дію демографічних;

– соціальні (зростання соціальної напруженості в суспільстві та погіршення кримінальної обстановки в державі тощо). Вплив соціальних чинників проявляється через дію економічних, політичних та воєнних.

Зазначені чинники у контексті управління економічною безпекою системи ЗВО залежно від характеру їхнього впливу на якість вищої освіти (з урахуванням поділу їх на чинники безпосереднього та опосередкованого впливу) узагальнено та розподілено на групи, що у сукупності формують комплекс. Комплекс чинників являє собою, з одного боку, можливість для функціонування системи ЗВО, які доцільно реалізувати, а з іншого – виклики як одну з форм чинників, якої вони набувають у разі негативних змін зовнішнього та внутрішнього середовища та сприяють породженню небезпеки, похідною якої є загроза, що отримує прояв у вигляді ризиків економічної безпеки системи ЗВО [13–15].

Для подальшого визначення чинників, що впливають на рівень економічної безпеки системи ЗВО, з урахуванням даних таблиці 1 здійснено кореляційний аналіз, у результаті якого побудована матриця кореляцій, в якій показники, що характеризують ефективність функціонування системи закладів вищої освіти, є змінними цієї матриці та отримали позначення в діапазоні X 1 – X 19.

Для оцінювання сили зв'язку коефіцієнтів кореляції використано шкалу Чеддока (таблиця 2).

Сила зв'язку між змінними

Значення	Інтерпретація
від 0 до 0,3	Кореляція дуже слабка
від 0,3 до 0,5	Кореляція слабка
від 0,5 до 0,7	Кореляція середня
від 0,7 до 0,9	Кореляція висока
від 0,9 до 1	Кореляція дуже висока

Кореляційна матриця між змінними чинниками, які досліджуються, наведена у таблиці 3.

За результатом кореляційного аналізу виділено 4 групи чинників (рисунок 1), що характеризують сферу управління системою ЗВО у контексті її фінансового та організаційного забезпечення, контингенту студентів та науково-педагогічних працівників. При цьому чинники не є незалежними один від одного, вони в комплексі впливають на ефективність функціонування вищої освіти загалом та системи ЗВО зокрема [16].

За даними рисунку 1, усі групи чинників синтезують у собі насамперед управлінські, що дає підстави для висновку про доцільність розроблення та реалізації системи заходів підвищення якості вищої освіти й економічної безпеки системи ЗВО у контексті управління нею. Задля збереження загальної структури та цілісності дослідження здійснено конкретизацію дослідження природи цих чинників та сили їхнього впливу на якість вищої освіти, що дало змогу виділити такі особливості розвитку вищої освіти України [17] (скорочення обсягів та непрозорий механізм розподілу державного фінансування; недосконала модель фінансування вітчизняної вищої освіти; невисока представленість вітчизняних вишів у міжнародних рейтингах університетів; низький рівень інноваційності вітчизняної освіти), що у комплексі з урахуванням дії визначених чинників становлять базис для формування класифікації ефективності функціонування системи ЗВО.

Задля систематизації вихідних параметрів та тих, що входять до комплексу, а також створення на їх основі угруповань із подальшим формуванням класифікаційної системи здійснено вибір відповідних методів класифікації



Рис. 1. Групи чинників, що характеризують ефективність управління економічною безпекою системи ЗВО

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Матриця кореляцій між змінними чинниками, які досліджуються

Змінні	X 1	X 2	X 3	X 4	X 5	X 6	X 7	X 8	X 9	X 10	X 11	X 12	X 13	X 14	X 15	X 16	X 17	X 18	X 19
X 1	1,00	0,98	0,98	-0,74	-0,63	-0,81	-0,80	-0,88	-0,72	-0,83	-0,46	-0,26	-0,78	-0,87	-0,80	-0,60	0,01	-0,82	0,50
X 2	0,98	1,00	1,00	-0,80	-0,67	-0,85	-0,82	-0,94	-0,67	-0,88	-0,48	-0,14	-0,79	-0,92	-0,87	-0,72	-0,15	-0,86	0,40
X 3	0,98	1,00	1,00	-0,77	-0,66	-0,85	-0,81	-0,92	-0,67	-0,87	-0,49	-0,16	-0,78	-0,92	-0,86	-0,72	-0,14	-0,85	0,40
X 4	-0,74	-0,80	-0,77	1,00	0,80	0,89	0,90	0,87	0,38	0,88	0,33	-0,32	0,87	0,85	0,91	0,83	0,53	0,83	-0,60
X 5	-0,63	-0,67	-0,66	0,80	1,00	0,90	0,95	0,67	0,35	0,93	0,69	-0,42	0,96	0,67	0,92	0,81	0,55	0,93	-0,68
X 6	-0,81	-0,85	-0,85	0,89	0,90	1,00	0,94	0,84	0,54	0,95	0,67	-0,32	0,94	0,90	0,97	0,87	0,49	0,95	-0,63
X 7	-0,80	-0,82	-0,81	0,90	0,95	0,94	1,00	0,83	0,42	0,97	0,60	-0,24	1,00	0,82	0,96	0,80	0,43	0,95	-0,74
X 8	-0,88	-0,94	-0,92	0,87	0,67	0,84	0,83	1,00	0,43	0,89	0,40	-0,03	0,80	0,94	0,88	0,77	0,31	0,81	-0,41
X 9	-0,72	-0,67	-0,67	0,38	0,35	0,54	0,42	0,43	1,00	0,46	0,50	0,18	0,40	0,45	0,45	0,30	-0,23	0,61	-0,12
X 10	-0,83	-0,88	-0,87	0,88	0,93	0,95	0,97	0,89	0,46	1,00	0,65	-0,23	0,96	0,86	0,98	0,87	0,46	0,97	-0,57
X 11	-0,46	-0,48	-0,49	0,33	0,69	0,67	0,60	0,40	0,50	0,65	1,00	-0,36	0,64	0,45	0,62	0,50	0,23	0,76	-0,30
X 12	-0,26	-0,14	-0,16	-0,32	-0,42	-0,32	-0,24	-0,03	0,18	-0,23	-0,36	1,00	-0,26	-0,07	-0,30	-0,44	-0,78	-0,25	0,09
X 13	-0,78	-0,79	-0,78	0,87	0,96	0,94	1,00	0,80	0,40	0,96	0,64	-0,26	1,00	0,81	0,95	0,79	0,43	0,94	-0,76
X 14	-0,87	-0,92	-0,92	0,85	0,67	0,90	0,82	0,94	0,45	0,86	0,45	-0,07	0,81	1,00	0,90	0,82	0,40	0,80	-0,49
X 15	-0,80	-0,87	-0,86	0,91	0,92	0,97	0,96	0,88	0,45	0,98	0,62	-0,30	0,95	0,90	1,00	0,92	0,56	0,96	-0,57
X 16	-0,60	-0,72	-0,72	0,83	0,81	0,87	0,80	0,77	0,30	0,87	0,50	-0,44	0,79	0,82	0,92	1,00	0,78	0,82	-0,34
X 17	0,01	-0,15	-0,14	0,53	0,55	0,49	0,43	0,31	-0,23	0,46	0,23	-0,78	0,43	0,40	0,56	0,78	1,00	0,39	-0,16
X 18	-0,82	-0,86	-0,85	0,83	0,93	0,95	0,95	0,81	0,61	0,97	0,76	-0,25	0,94	0,80	0,96	0,82	0,39	1,00	-0,54
X 19	0,50	0,40	0,40	-0,60	-0,68	-0,63	-0,74	-0,41	-0,12	-0,57	-0,30	0,09	-0,76	-0,49	-0,57	-0,34	-0,16	-0,54	1,00

(класифікація являє собою спосіб створення системи класифікаційних утворень), які поділяються на такі: ієрархічна класифікація (ієрархічний метод), фасетна (фасетний метод) та змішана [4]. Методи класифікації наведені на рисунку 2.

Окреме використання ієрархічного й фасетного методів класифікації не дає цілісної характеристики ефективності функціонування системи ЗВО. З урахуванням зазначеного розроблено ієрархічно-фасетну класифікацію, що передбачає одночасне використання цих методів. Це дає можливість отримати нові логічні зв'язки між критеріями і вийти на рівень об'єднання елементарних класів у агреговані, що відрізняються один від одного змістом управлінських рішень.

Схема побудови ієрархічно-фасетної класифікації ефективності функціонування системи ЗВО за визначеними етапами наведена на рисунку 3.

Запропонована ієрархічно-фасетна класифікація на основі даних рисунку 3 наведена на рисунку 4, вона покладена в основу методичного підходу до оцінювання економічної безпеки системи ЗВО.

Вдосконалений методичний підхід до оцінювання економічної безпеки ЗВО (не окремих вишів як суб'єктів господарювання, а як важливих елементів соціально-економічної системи) є інструментальною основою моделі оцінювання економічної безпеки. Цей підхід розроблено на основі запропонованої ієрархічно-фасетної класифікації ефективності функціонування системи ЗВО з урахуванням принципів розроблення збалансованої системи показників (Balanced Score Card – BSC) [18], адаптованої під потреби системи закладів вищої освіти з відповідним поділом на групи, він передбачає розрахунок інтегрального індикатора економічної безпеки системи ЗВО (рисунок 5).

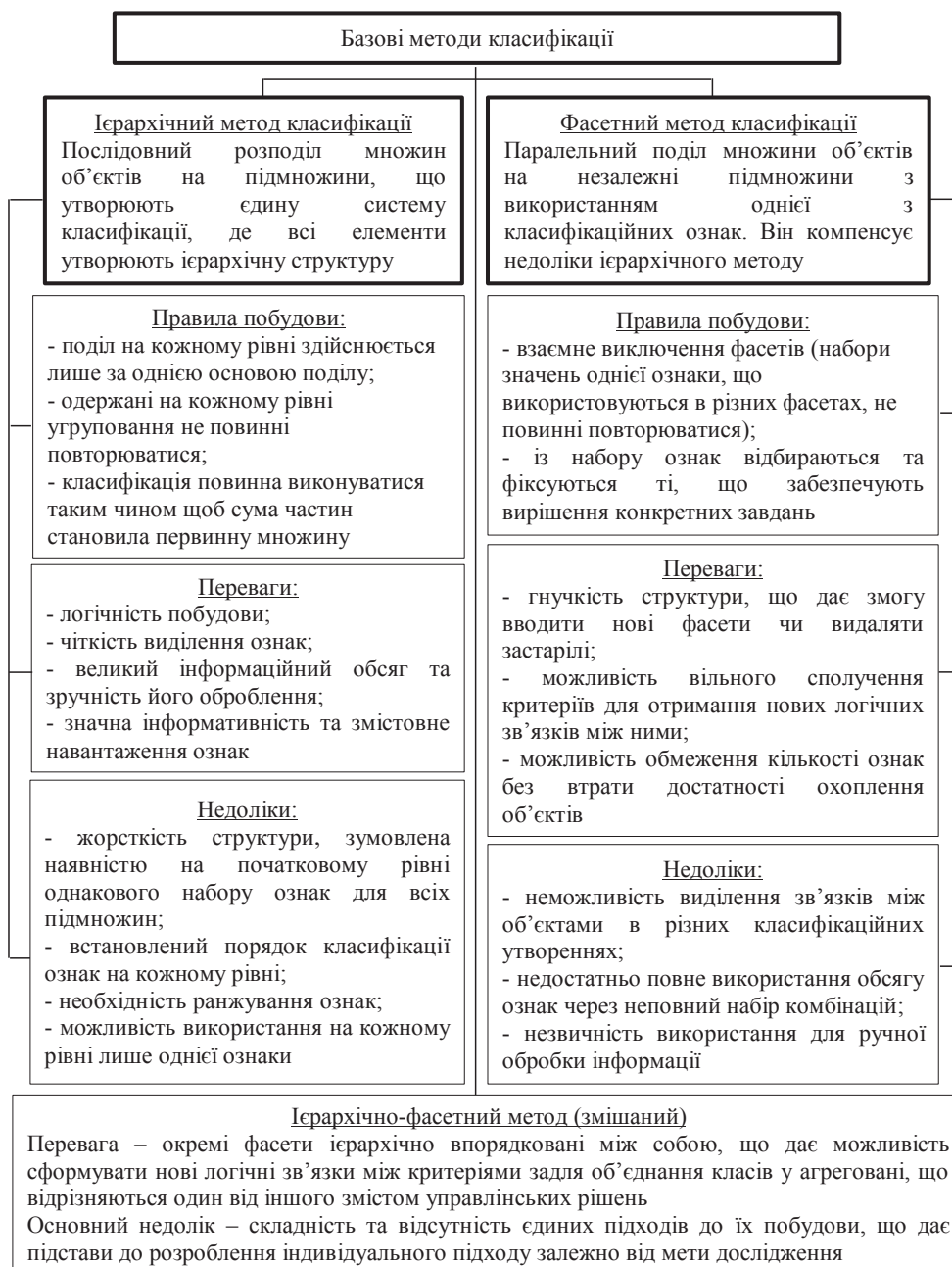


Рис. 2. Методи створення ієрархічно-фасетної класифікації

Джерело: сформовано автором за даними [1, с. 93; 2-4; 5, с. 23-24]

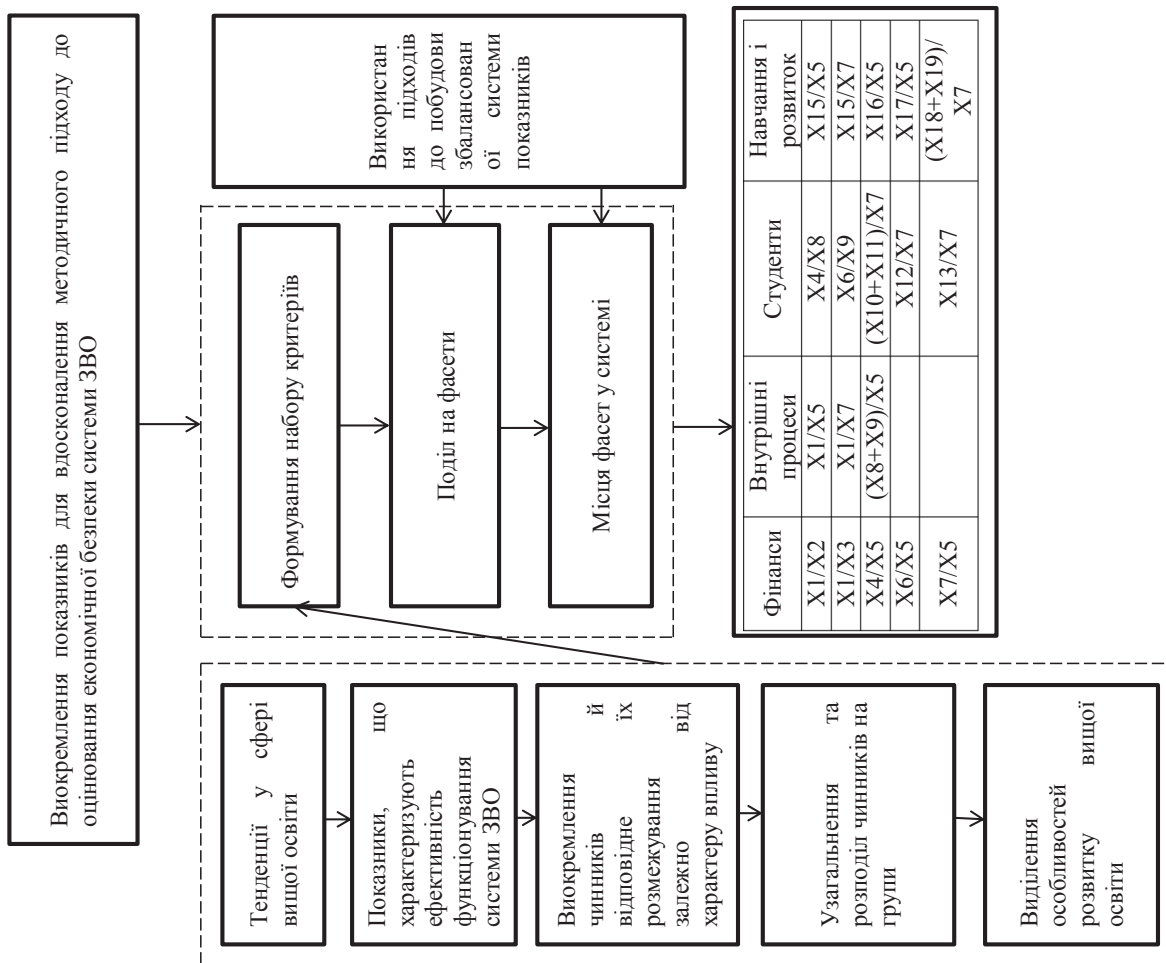


Рис. 4. Ієрархічно-фасетна класифікація ефективності функціонування системи ЗВО

Джерело: розроблено автором

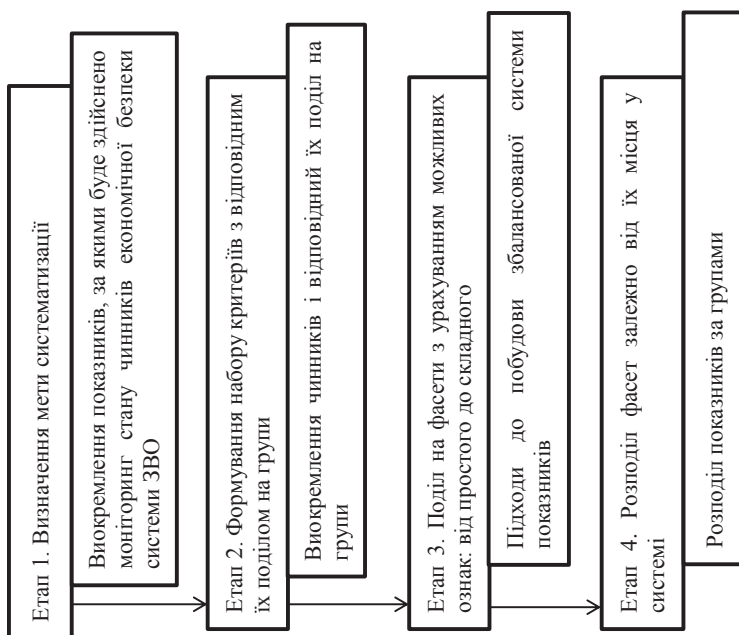


Рис. 3. Етапи побудови ієрархічно-фасетної класифікації ефективності функціонування системи ЗВО

Джерело: розроблено автором





Рис. 5. Схема формування інтегрального індикатора економічної безпеки закладів вищої освіти

Джерело: розроблено автором

З урахуванням ролі та значення вищів у забезпеченні економічного зростання держави, задля покращення ситуації у сфері вищої освіти, ліквідації розриву між освітою, наукою та виробництвом у перспективі, узгодження потреб ринку праці, вимог економіки і роботодавців із перспективою підвищення рівня конкурентоспроможності закладів вищої освіти та держави загалом запропоновано методичний підхід до оцінювання економічної безпеки системи ЗВО, який передбачає поділ вихідних даних на чотири групи:

- фінанси (показники, що характеризують управління фінансовими потоками системи ЗВО);
- внутрішні процеси (показники, підвищення яких сприятиме підвищенню ефективності функціонування системи ЗВО);
- студенти (показники, за допомогою яких можна охарактеризувати ставлення студентів до ЗВО загалом);
- навчання і розвиток (показники, за допомогою яких можна визначити основні напрями підвищення якості наданих освітніх послуг системи ЗВО).

Загальна модель економічної безпеки системи ЗВО з урахуванням усіх факторних ознак має такий вигляд (формула 1).

$$I_{ЕБЗВО} = b_0 + b_1 \times X_{1(i)} + b_2 \times X_{2(i)} + b_3 \times X_{3(i)} + b_4 \times X_{4(i)} + C_i, \quad (1)$$

де  $I_{ЕБЗВО}$  – інтегральний індикатор економічної безпеки ЗВО;  $b_0, b_1, b_2, b_3, b_4$ , – коефіцієнти моделі;  $X_{1(i)}, X_{2(i)}, X_{3(i)}, X_{4(i)}$  – чинники моделі – агрегований показник (інтегральний індикатор) по групі «Фінанси» (X 1); агрегований показник (інтегральний індикатор) по групі «Внутрішні процеси» (X 2); агрегований показник (інтегральний індикатор) по групі «Студенти» (X 3); агрегований показник (інтегральний індикатор) по групі «Навчання і розвиток» (X 4);  $C_i$  – незалежні, нормально розподілені випадкові величини з нульовим математичним очікуванням та дисперсією  $\sigma^2$  (помилки спостережень).

**Висновки.** Зважаючи на вищевикладене, слід зазначити, що запропонована ієрархічно-фасетна класифікація ефективності функціонування системи ЗВО є базисом, на основі якого може бути здійснене вдосконалення методичного підходу до оцінювання їхньої економічної безпеки, що у комплексі дасть можливість здійснити інтерпретацію одержаних результатів для подальшого управління нею.

#### Список використаних джерел:

1. Гавриш О.М., Ковшик В.І. Фасетна класифікація логістичних витрат промислових підприємств. *Економічний аналіз*: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Том 16. № 2. С. 90–97.
2. Климчук С.А. Стратегія розвитку підприємства: проблематика використання фасетної класифікації. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 013. № 10. С. 206–211. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi\\_2013\\_10\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2013_10_35) (дата звернення 21.03.2019).
3. Савчук Л.М., Вишнякова І.В. Фасетна система класифікації лізингових угод. *Академічний огляд. Економіка та підприємництво*. 002. № 2. С. 46–51.
4. Остапенко В.М. Класифікація публічно-приватного партнерства з урахуванням рівнів фінансового потенціалу. *Економіка і регіон*. 2014. № 1 (44). С. 21–29.
5. Тищенко В.Ф. Остапенко В.М. Фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства: світовий досвід та перспективи реалізації в Україні : монографія. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 224 с.
6. Офіційний веб-портал Державної служби статистики України (2010–2017). Головна сторінка. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Офіційний веб-портал Верховної Ради України (2010–2017). Головна сторінка. URL: <http://www.rada.gov.ua/>.
8. Терентьева Т.В., Кулакова М.Н. Факторы, влияющие на эффективность образовательных услуг вуза в современном обществе. Современные проблемы науки и образования. 2012. № 5. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=7123> (дата звернення 21.03.2019).
9. Гирняк В.В., Козьмук Н.І., Лук'янська О.В. Фінансово-економічна безпека вищих навчальних закладів в умовах євроінтеграції Вищої освіти України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 1038–1042.
10. Коврегін В.В. Механізми забезпечення економічної безпеки при формуванні якості освіти вищого навчального закладу. *Теорія та практика державного управління*. 2016. № 1 (52). С. 125–128. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/trdu/2016-1/doc/2/04.pdf> (дата звернення 21.03.2019).
11. Рижа Т.В. Інформаційне забезпечення управління фінансовими ресурсами вищих навчальних закладів. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11109/1/41.pdf> (дата звернення 21.03.2019).
12. Малихіна Я.А. Вплив факторів зовнішнього середовища на діяльність ВНЗ. *Проблеми сучасної педагогічної освіти. Педагогіка і психологія*. 2013. Вип. 39 (3). С. 221–227.
13. Денисенко М.П., Бреус С.В. Системні загрози як чинник погіршення економічної безпеки вищих навчальних закладів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 16, Ч. 1. С. 76–80. URL: <https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/8845> (дата звернення 21.03.2019).
14. Денисенко М.П., Бреус С.В. Економічна безпека ВНЗ у регіональному розрізі: дослідження сутності ризику, безпеки та економічної небезпеки. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. 2017. Випуск 4-1 (43). С. 79–85. URL: <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/8849> (дата звернення 21.03.2019).
15. Kasych A., Breus S., Khaustova Ye. Investigation of risk in the activities of higher education institutions in the context of securing their economic safety. *Technology audit and production reserves*. 2017. № 6/4 (38). P. 30–34. URL: <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/8931> (дата звернення 21.03.2019).
16. Денисенко М.П., Бреус С.В. Сучасний стан розвитку вищої освіти в Україні та взаємозв'язок з економічною безпекою закладів вищої освіти. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2018. № 3 (51). С. 157–167. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/12115> (дата звернення 21.03.2019).
17. Грищенко І.М., Денисенко М.П., Бреус С.В. Роль вищої освіти в сучасних умовах розвитку економіки України. *Проведення прогнозно-аналітичних досліджень відповідності системи професійної освіти перспективам соціально-економічного розвитку України*: монографія; за ред. / І.М. Грищенко, І.А. Ігнат'єва, М.П. Денисенко та ін. К.: КНУТД, 2014. 344 с. С. 6–8.
18. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance. URL: <https://hbr.org/2005/07/the-balanced-scorecard-measures-that-drive-performance> (дата звернення 22.03.2019).

**УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ  
СИСТЕМЫ ЗАВЕДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ:  
ПРОБЛЕМАТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИЕРАРХИЧНО-ФАСЕТНОГО МЕТОДА**

**Аннотация.** В статье проведено исследование факторов экономической безопасности системы заведений высшего образования, выделены факторы, имеющие отношение к внешней и внутренней среде, осуществлено их разграничение в зависимости от характера воздействия – непосредственного и косвенного. Проведен корреляционный анализ, по результатам которого выделены группы факторов, характеризующих сферу управления системой ЗВО в контексте ее финансового и организационного обеспечения, контингента студентов и научно-педагогических работников. Выделены особенности развития высшего образования Украины, которые в комплексе с учетом действия определенных факторов составляют базис для формирования классификации эффективности функционирования системы заведений высшего образования, которая положена в основу методического подхода к оценке экономической безопасности системы заведений высшего образования и является, в свою очередь, инструментальной основой ее модели.

**Ключевые слова:** высшее образование, высшие учебные заведения, система высших учебных заведений, иерархический метод, фасетный метод, иерархический метод, иерархично-фасетный метод, иерархично-фасетная классификация.

**MANAGING THE ECONOMIC SECURITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS:  
PROBLEMS USING HIERARCHICAL-FACET METHOD**

**Summary.** The article deals with the systematization of indicators characterizing of the efficiency functioning of higher education institutions system, which monitor the state of factors of the economic security of higher education institutions. The study of the factors of the economic security of the of higher education institutions system has been carried out, the factors, which have a relation to the external and internal environment together, are distinguished, depending on the nature of the influence – direct and indirect. A correlation analysis was carried out, which resulted in four groups of factors characterizing the management of the higher education institutions system, in the context of which, depending on the nature of their impact on the quality of higher education (taking into account the division into factors of direct influence and mediated), is generalized and divided into groups that collectively form a complex, which is, on the one hand, the possibilities for the functioning of the system of higher education institutions, which are expedient to realize, and, on the other hand, the challenges as one of the forms of factors. The peculiarities of the development of higher education of Ukraine are identified, which, in the complex, taking into account the actions of certain factors, form the basis for forming the classification of the efficiency functioning of higher education institutions system. The stages of constructing a hierarchical-facet classification of the efficiency functioning of higher education institutions system have been developed. A hierarchical and facet classification of the efficiency functioning of higher education institutions has been developed, which involves the simultaneous use of these methods, which is the basis of the methodological approach to the evaluation of the economic security of higher education institutions system and, in turn, is the instrumental basis of its model. This approach was developed on the basis of the proposed classification of the efficiency functioning of higher education institutions system, taking into account the principles of developing a Balanced Score Card system of indicators adapted to the needs of higher education institutions system. The general model of economic security of higher education institutions system is given, taking into account all factors.

**Key words:** higher education, higher education institutions, higher education institutions system, hierarchical method, facet method, hierarchical-facet method, hierarchical-facet classification.

**Бусарєва Т. Г.**  
кандидат економічних наук, доцент  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

**Busarievа Tatyana**  
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of International Economics  
Kyiv National Economic University the name of Vadim Hetman

## МАКРОРЕГУЛЯТОРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ТНК

**Анотація.** У статті наведений аналіз тенденцій становлення та розвитку українських ТНК як одного із стратегічних пріоритетів державної політики, яка за умови створення відповідного зовнішнього середовища сприятиме підвищенню конкурентоспроможності економіки і за рахунок ексклюзивних можливостей ТНК дасть змогу певною мірою захистити національні економічні інтереси, сприятиме подальшому розвитку українських господарських структур, інтернаціоналізації їх виробництва і капіталу, інтеграції України в світову економіку, її участі в глобальних трансформаційних процесах. І це не випадково, адже на початку ХХІ століття немає жодного значного процесу в світовій економіці, що відбувався би без участі ТНК. Вони виступають основною силою, яка формує сучасний і майбутній вигляд світу, беруть пряму і непрямую участь у світовому політичному процесі і політичних процесах у різних країнах.

**Ключові слова:** українські ТНК, тенденції розвитку, інтернаціоналізація, конкурентоспроможність, національна економіка.

**Постановка проблеми.** Початок процесу інтернаціоналізації сучасного українського бізнесу можна віднести до кінця 80-х років. Після прийняття Постанови Ради міністрів СРСР у грудні 1988 року «Про подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності державних, кооперативних та інших громадських підприємств, об'єднань, організацій» з 1 квітня 1989 року презентували право самостійного виходу на зовнішній ринок і ведення на ньому оперативно-комерційної діяльності всім підприємствам і організаціям. У результаті основною ланкою зовнішньоекономічного комплексу СРСР стало підприємство. У радянський період у межах соціалістичної співдружності була порівняно розвинена система поділу праці та відповідна їй міжнародна кооперація. Інтернаціоналізація господарської діяльності радянських підприємств здійснювалася в межах державних підприємств із подібними суб'єктами господарювання. В СРСР великі державні підприємства виступали більше в ролі вертикально інтегрованих багатонаціональних утворень, здійснюючи повний контроль над ланцюгом поставок через усю мережу підприємств держав «демократичного співтовариства». Саме тому в умовах реформування національної економіки України вкрай важливим є розвиток національних ТНК, які би стимулювали міжнародну діяльність України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** З-поміж наукових праць, у яких досліджуються сучасні проблеми розвитку ТНК, проблеми економічного розвитку України, перспективи становлення українських ТНК, слід відзначити роботи таких вітчизняних та зарубіжних учених, як А.А. Сергієва, А.М. Яковлева, Т.І. Корягіна, Д.Г. Макаров, В.М. Есіпов, О.В. Осипенко, Э. Фейг, П. Гутман, В. Танзі, Голованова Н.М., Перекіслова В.Е., Фадеева В.А., М. О'Хіггінс, К. Макафі та інші. Однак, незважаючи на чималу кількість наукових публікацій із проблем розвитку транснаціональних компаній та перспектив створення українських ТНК нині відсутнім залишається визначення найперспективніших українських ТНК та аналіз особливостей їхньої діяльності з метою їх трансформації у ТНК.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** В умовах інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків ТНК перетворили світову економіку в міжнародне виробництво, забезпечили розвиток НТП у всіх його напрямках: технічного рівня і якості продукції; ефективності виробництва; вдосконалення форм менеджменту, управління підприємствами. Вони діють через свої дочірні підприємства і філії у десятках країн світу за єдиної науково-виробничої і фінансової стратегії, формованої в їхній «мозкових трестах», мають величезним науково-виробничим і ринковим потенціалом, що забезпечує високий динамізм розвитку. Однак не вирішеними залишаються питання щодо визначення ретроспективного розвитку українських ТНК та виокремлення саме тих із них, які можуть із національних компаній перетворитися на ТНК.

**Метою** статті є аналіз найбільш перспективних міжнародних компаній України з метою аналізу їхньої міжнародної діяльності та визначення умов їхнього подальшого економічного зростання.

**Результати дослідження.** Насамперед для визначення засад діяльності українських міжнародних компаній треба зазначити, що вся система була порушена у зв'язку з розпадом СРСР, що в підсумку зруйнувало ланцюги поставок і ліквідувало відносини кооперації між суб'єктами господарювання. У результаті однією з основних проблем, з якими зіткнулися компанії незалежної суверенної держави Україна з початком перехідного періоду, стало відновлення ланцюга поставок і пошук нових ринків збуту з метою використання надлишкових виробничих потужностей. На появу і характер діяльності ТНК на ринку України впливають насамперед ємний внутрішній ринок; адекватна структура «вільної» робочої сили (регіон у своєму розпорядженні має значні ресурси як кваліфікованих кадрів, так і дешевої робочої сили, необхідної для організації масового виробництва; традиційно тісні економічні зв'язки між країнами СНД).

На початку ХХІ століття треба зазначити, що діяльність ТНК контролюється державою. Також є певні між-



народні угоди. Міждержавний економічний комітет країн СНД розробив Конвенцію про транснаціональні корпорації в країнах СНД, яка була підписана в березні 1998 р. главами урядів семи держав СНД (Вірменії, Білорусії, Киргизії, Молдови, Росії, Таджикистану і України). Її мета – сприяти формуванню транснаціональних виробничих структур у країнах СНД, проведення активної промислової політики, залучення інвестицій. Загальним базовим нормативно-правовим документом вважається підписана в 1994 р. Угода про сприяння у створенні і розвитку виробничих, комерційних кредитно-фінансових, страхових і змішаних транснаціональних об'єднань. Нормативно-правову базу регулювання інвестиційних процесів в Україні становлять Закон України «Про промислово-фінансові групи», Закон України «Про господарюючі товариства», Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Закон України «Про інвестиційну діяльність», Закон України «Про іноземні інвестиції».

До списку глобальних корпорацій, представлених на вітчизняному ринку, можна віднести Coca-Cola, Samsung, Toyota, Nestle, Nokia, Metro Cash&Carry, Hewlett-Packard, British American Tobacco та деякі інші ТНК. Великі промислові концерни, такі як, наприклад, Westinghouse, ExxonMobil або General Electric, на українському ринку, на жаль, відсутні. Винятком є Mittal Steel, для якої її український актив – Криворіжсталь – проміжна, а не кінцева ланка виробничого ланцюга. Таким чином, необхідність становлення і розвитку ТНК в Україні з кінця ХХ ст. зумовлена такими тенденціями, як інтернаціоналізація господарського життя, подальша транснаціоналізація діяльності великих господарюючих суб'єктів; лібералізація державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; посилення впливу науково-технічного прогресу на економічні процеси, результатом якого є реструктуризація вітчизняної економіки; інтернаціоналізація НДДКР і активне переміщення ноу-хау, ліцензій, наукових розробок; скорочення життєвого циклу багатьох товарів за одночасного зростання вимог споживачів до новизни, якості, дизайну, упаковки та інших параметрів продукції; посилення тенденції до вирівнювання умов попиту і стилю споживання в Україні порівняно з іншими країнами; загострення конкуренції на багатьох сегментах внутрішнього ринку промислової продукції, насамперед з імпортними товарами [1, с. 225].

Вже зроблені перші кроки, спрямовані на транснаціоналізацію українського бізнесу: здійснено перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності, купуються частки в іноземних компаніях, що веде до створення вертикально інтегрованих структур, що володіють міжнародною конкурентоспроможністю. Так, починаючи з 2015 року на різних рівнях розглядається можливість створення в енергетичній галузі державної вертикально інтегрованої компанії «Нафта України» на базі «Укрнафти», ЗАТ «Укртатнафта» і НПК «Галичина», що мала б у своєму складі 700–800 АЗС і контролювала б до 15% ринку світлих нафтопродуктів країни.

Водночас до створення вітчизняної ТНК-інтегрованої нафтової компанії з усіма елементами технологічного ланцюжка «видобуток – переробка – збут» підійшли «Приватбанк» та «УкрСиббанк». Структури «Приватбанку» володіють найбільшою в Україні мережею АЗС «Сентоза», контрольним пакетом акцій НПЗ «Нафтохімік Прикарпаття» і понад 30% акцій НПК «Галичина».

Певних успіхів у плані транснаціоналізації бізнесу домоглася корпорація «Індустріальний союз Донбасу» (ІСД). Основна увага при цьому приділяється побудові вертикально інтегрованих холдингів по ланцюжку

«вугілля – кокс – метал». При цьому ІСД створює ТНК не усіченого (без закордонної інфраструктури), а повного профілю, для чого компанія активно виходить на закордонні ринки, залучає нових партнерів, разом з іноземними фірмами бере участь у створенні консорціумів для просування на зовнішній ринок своєї продукції. Близька до створення ТНК повного циклу і донецька «Систем капітал менеджмент», яка зосередила контроль над такими гігантами, як «Азовсталь», Снаківський металургійний завод, Авдіївський коксохімзавод, що володіє великими пакетами акцій Керченського меткомбінату, Харцизького трубного заводу, об'єднання «Запоріжжкокс».

Фактично повний замкнений цикл метвиробництва, властивого ТНК, має і державний комбінат «Криворіжсталь». Значну увагу створенню вітчизняних ТНК, підтримці, розвитку та підвищенню конкурентоздатності на світових ринках продукції українських підприємств приділяють керівництво провідних харківських промислових об'єднань і облдержадміністрація. Така робота в регіоні проводиться на основі пріоритетності за галузевим принципом. У галузі авіабудування потенційними учасниками ТНК є Харківський авіазавод і завод «ФЕД», енергообладнання – ВАТ «Турбоатом» і об'єднання «Електроважмаш», електроніки – Харківський електроапаратний завод, ВО «Моноліт», Харківський релейний завод тощо. Проаналізувавши усе вищезазначене, можна визначити фактори, які мають безпосередній вплив на розвиток ТНК на території України (дані таблиці 1.1)

Хоча з ідеологічних міркувань в СРСР не афішувалося існування радянських ТНК (за термінологією західних економістів – «червоних» ТНК), до початку 90-х років накопичена сума радянських ПІІ досягла 0,7 млрд. дол. (без урахування акціонерного капіталу закордонних банків). Найбільші проекти (пов'язані з видобутком сировини) були в Монголії та В'єтнамі. За кількістю спільних виробничих підприємств виділялися Польща, Угорщина і Болгарія. У країнах ОЕСР Радянський Союз організував понад 100 дочірніх торгових, транспортних, банківських і страхових організацій.

Багато з цих підприємств могли існувати лише в умовах монополії зовнішньої торгівлі і зникли за роки реформ. Частина компаній була інтегрована в мережі приватних українських ТНК. Проте деякі осколки «червоних» ТНК продовжують функціонувати, серед них – як сировинні та інфраструктурні об'єкти в колишніх соціалістичних країнах, так і фірми-посередники в ЄС. Особливий підтип становили кілька гігантів, у яких держава зберігає свій контроль. В основі їхніх зарубіжних мереж – радянські ПІІ (наприклад, «Внешторгбанк» поступово отримує від Центробанку Росії у власність пакети акцій у банках, а найбільшим активом компанії «Зарубежнефть» стало спільне підприємство «Ветоспетро») [3, с. 32].

Наявність СНД стає важливим стимулом для розвитку українських ТНК абсолютно з іншої причини. Ринки сусідніх з Україною країн СНД відрізняються низьким рівнем конкуренції, підприємницьке і культурне середовище близьке до російських умов (не кажучи про поширеність російської мови), а крім того, у багатьох республіках колишнього СРСР спостерігається порівняно лояльне ставлення до російських товарів і фірм. Усе це дає можливість значній кількості російських компаній почати інтернаціоналізацію у комфортних умовах і ставати ТНК у глобальному масштабі, маючи вже певний досвід діяльності за кордоном.

Для більшості «класичних» ТНК, на які в перспективі прийдеться основна частина українських ПІІ, ринок СНД не буде основним. Найбільші паливно-енергетичні та

Фактори і характер впливу ТНК на економіку України

Фактори		Характер впливу	
		Сприятливий	Негативний
Ринкові	– конкуренція	підвищення рівня конкуренції і поява на ринку компаній зі світовим ім'ям	придушення своєю міццю місцевих фірм, захоплення ринку
Техноекологічні	– технології – якість – екологія	сучасні ефективні технології; міжнародні системи управління якістю	використання у приймаючих країнах застарілих технологій; забруднення навколишнього середовища
Інвестиційні	– інвестори	прямі інвестиції (у формі матеріальних активів)	набуття контролю над національними підприємствами
Фінансові	Оподаткування, ціноутворення	податкові надходження від ТНК забезпечують поповнення бюджетів різних рівнів; сучасні інструменти ринкового ціноутворення і контролю цін	прагнення до зниження податкового тягаря шляхом перекачування доходів з однієї країни в іншу; трансфертне ціноутворення, що приводить до відтоку фінансових ресурсів
Соціальні та кадрові	– трудові ресурси	ТНК сприяють зайнятості місцевого населення і гарантують більш високу заробітну плату і пакет соціальних послуг	орієнтація на дешеву робочу силу
Менеджмент	– рівень підготовки керівників	навчання керівників сучасним методам вирішення складних інженерних і технологічних завдань на базі наукомістких технологій	нав'язування корпоративних схем, які не враховують національної ментальності

Джерело: створено автором на основі [2, с. 519]

металургійні компанії будуть прагнути здійснювати капіталовкладення в США і ЄС для доступу на їхні ринки, а в Азії, Латинській Америці та Африці їх буде залучати можливість встановити контроль над сировиною. Великі країни, що розвиваються, можуть виявитися і перспективним ринком для українських виробників кінцевої продукції, більшість із яких, навіть почавши інтернаціоналізацію діяльності, часто обмежуються вмістом зарубіжних збутових філій і видачею ліцензій іноземним виробникам.

Водночас багато «молодих» фірм, що виникли в роки реформ, сконцентрують свою діяльність у межах СНД, розміщуючи в інших країнах (наприклад, США) головним чином дослідні центри та подібні до них підрозділи для залучення до сучасних технологій.

Що стосується псевдо-ТНК, вони нами розглянуті тільки через те, що в статистиці ПП і переліку провідних українських ТНК нині вони займають чільне місце. Багато товариств з обмеженою відповідальністю не є навіть підставними фірмами для створення зарубіжних мереж підприємств – через них перекачуються великі кошти для переділу власності всередині самої України. Хоча операції рідко мають довгостроковий характер, у кожен конкретний момент під контролем якихось фірм виявляються значні обсяги активів, оскільки таких компаній тільки на Кіпрі – понад 15 тис.

На початку ХХІ ст. найбільш перспективними міжнародними українськими компаніями доцільно вважати:

1. «УкрАВТО» – транснаціональна автомобільна компанія. Найкрупніший в Україні виробник автомобілів, дистриб'ютор і постачальник сервісних послуг. Експортує автомобілі в країни СНД і далекого зарубіжжя. Виробляє, імпортує й експортує легкові автомобілі ЗАЗ, Mercedes-Benz, Chrysler, Jeep, Dodge, Opel, Chevrolet, Toyota, Nissan, Renault, Daewoo, Lada, Landmark, Chery, грузовики і автобуси I-Van, TATA, JAC, Dong Feng. Виробництво й обслуговування автомобілів вимагає налагодженого циклу поставок запасних частин на всі підприємства корпорації. Компанія «ЗіпАВТО», що забезпечує підприємства запчастинами, пропонує продукцію відомих торго-

вих марок виробників. Серед них BP, Castrol, Fram, ABS, Bilstein, Ruvilla, Bosal, Valeo, Euquem та ін.

До складу корпорації «УкрАВТО» входять: заводи з виробництва автомобілів – два в Україні і два в Польщі (у тому числі український ЗАЗ і польський FSO); заводи з виробництва комплектуючих – 10 в Україні і 12 у Польщі; автосалони і пункти продажів – 400 в Україні і 76 у Польщі; сервісні центри – 222 в Україні і 192 в Польщі. Крім того, корпорація виступає акціонером фінансової групи «Автоальянс», компаній страховок «Дженералі Гарант Страхування» і «Дженералі Гарант Страхування життя», компанії з міжнародних вантажоперевезень «Транскапітал», туристичної компанії «Гермес Тревел Груп», декількох ресторанів у Києві і Київській області. Володіє мережею АЗС «УкрАВТО», митно-ліцензійними складами в Києві, Донецьку і Сімферополі та іншими активами.

2. Корпорація «Індустріальний Союз Донбасу» (ІСД) входить до числа найбільших транснаціональних компаній, що займають ключові позиції у виробництві сталі Центрально- і Східно-європейського регіону. З виробничою потужністю понад 10 млн. т сталі в рік металургійна група корпорації перебуває в трійці лідерів сталеливарної промисловості України, а також входить до числа 30 найбільших металургійних компаній світу за версією Міжнародного інституту чавуну і сталі. Підприємства групи ІСД здійснюють поставки порядку трьом тисячам клієнтів у понад 40 країн світу. Корпорація заснована в 1995 році в Донецьку.

ІСД інвестує засоби в ринки Східної і Центральної Європи, що розвиваються, – Україну, Польщу, Угорщину, Чехію. У корпорацію входять такі металургійні активи: ВАТ «Алчевський металургійний комбінат» (Алчевськ, Україна); ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського» (Дніпродзержинськ, Україна); «ІСД-Дунаферр» (Дунайварош, Угорщина); «ІСД – Гута Ченстохова» (Ченстохова, Польща); ВАТ «Дніпропетровський трубний завод» (Дніпропетровськ, Україна); ВАТ «Алчевськкокс» (Алчевськ, Україна); Краматорський металургійний завод ім. Куйбишева (Краматорськ, Україна); Армавірський металургійний завод (Армавір, Росія).

Торгові партнери корпорації – компанія «Дуферко і ТОВ», «Українська гірничо-металургійна компанія».

На своїх підприємствах корпорація здійснює плановану інвестиційну політику, спрямовану на їх модернізацію і реконструкцію. Загальний запланований обсяг інвестицій на 2011–2014 рр. – 2,7 млрд. дол. США. У 2016 році ІСД досягла піку семирічного інвестиційного плану на своїх заводах, вклавши в модернізацію понад \$1 млрд. Завдяки програмі вже до 2015–2016 рр. виробнича потужність сталеливарних підприємств корпорації виросте до 15-16 млн. т у рік. Основні інвестиції спрямовані на поліпшення екологічних показників, енергозбереження, збільшення виробничих потужностей, розширення асортименту випущеної продукції, а також поліпшення її якості [4, с. 108].

3. Кондитерська корпорація ROSHEN – лідер національного ринку кондитерських виробів. Близько 25% всіх українських солодошів випускається на фабриках підприємства – Київській, Вінницькій, Маріупольській і Кременчуцькій. У 2001 році до корпорації ROSHEN увійшла Липецька кондитерська фабрика «Ліконф» (Росія), у 2006-му – Клайпедська кондитерська фабрика (Литва). В асортименті корпорації – понад 200 видів цукерок, шоколаду, карамелі, печива, вафель, мармеладу і тортів. Корпорація працює з 40 дистриб'юторами в Україні і 100 – в країнах СНГ. Продукція експортується до Росії, Казахстану, Узбекистану, Молдови, Естонії, Латвії, Литви, США, Канади, Німеччини та Ізраїлю. Кількість працівників корпорації – 240 чоловік. Кількість працівників на кондитерських фабриках: Київській – 3500, Вінницькій – 2270, Маріупольській – 1160, Кременчуцькій – 985, Липецькій – 1200. На молочному комбінаті «Бершадь молоко» – 415. В логістичному центрі – 375.

У 2016 році реалізація продукції ROSHEN становила понад \$650 млн. (майже на 25% більше порівняно з 2010-м). Загальний обсяг виробництва кондитерської продукції – 350 тис. т (на 13% більше, ніж в 2010-му). Для українського ринку корпорація провела 150 тис. т продукції (на 11% більше, ніж роком раніше). У 2016 році ROSHEN інвестувала в розвиток виробництва і капітальне будівництво близько 100 млн. євро. Проведена модернізація устаткування Маріупольської, Київської і Кременчуцької кондитерських фабрик (КФ) на загальну суму \$13,3 млн. Закуплено автотехніки на \$1,7 млн. У 2007 році виробничі об'єкти корпорації ROSHEN сертифіковані відповідно до вимог міжнародних стандартів якості і безпеки продуктів харчування ISO 22000:2005. Власність. Водночас із корпораціями і підприємствами «Богдан», «Агропродінвест», «Ленінська кузня», ISTA, «Укравтозапчасть», «Рідна марка», «5 канал» та іншими активами корпорація ROSHEN входить до складу Групи «Укрпромінвест».

Згідно з підходом ЮНКТАД, окремі компанії України можуть бути віднесені до ТНК, основні з них наведено

у таблиці 1. Хоча у 2015 р. ЮНКТАД до материнських компаній ТНК України зараховувала тільки одну – корпорацію «Індустріальний союз Донбасу». Підхід ЮНКТАД є широким, тому приналежність компаній до ТНК часто визначають за низкою допоміжних ознак. Типовими серед них є: виробництво товарів/послуг не менш ніж у 6 країнах; частка зайнятих у приймаючих країнах не менше 25%; не менше 25% іноземних активів; річний оборот не менше 1 млрд дол.; обсяг реалізації товарів/послуг за межами материнської компанії не менше 20% (дані таблиці 1.2).

На сучасному етапі розвитку народногосподарської системи країни чітко видно, що на її території сформувалося три сегменти господарської діяльності, системно слабо пов'язаних між собою: комплекс галузей, орієнтованих на експорт (в основному сировину), діяльність яких залежить від стану світового ринку; комплекс галузей, що належать до природних монополій, які використовують без розбору ресурси національної економіки, мало піклуючись про соціальні і економічні наслідки; всі інші підприємства, орієнтовані на внутрішній ринок.

На сучасному етапі розвитку світової економіки транснаціональні компанії є основним рушійним фактором інтеграції країн у світову економіку. Для України є два можливих варіанти інтеграції: перший – залучення ПІ з боку іноземних ТНК; другий – створення національних глобальних компаній і захист з їх допомогою інтересів країни на світових товарних і фінансових ринках. Є думка, що прихід зарубіжних ТНК в економіку інших країн приводить до більшої їх відкритості та підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку. Спробуємо на основі гіпотези про те, що ПІ від іноземних ТНК впливає позитивно на розвиток світової економіки, простежити взаємозв'язок присутності іноземних ТНК в економіці і ступінь їх впливу на сприятливі тенденції її розвитку.

Найбільш великі капіталовкладення зробив шведсько-швейцарський електротехнічний концерн ASEA-Braun-Bovery (ABB). На базі трьох спільних підприємств (у Києві, Харкові, Рівному), на яких зайнято близько 1,5 тис. працівників, організовано виробництво сучасної електротехнічної продукції. Особливий акцент робиться на поставці частини комплектуючих виробів на материнську компанію (вироблена продукція зазвичай на 40% дешевша), що забезпечує більш швидкий вихід на світові ринки.

Аналогічної моделі «інвестування» дотримуються і деякі інші великі закордонні виробники цього сектору. Це, наприклад, шведська компанія Tetra-Pak, яка створила спільну компанію в Києві для випуску пакувальних матеріалів, а також шведський шарикопідшипниковий концерн SCF, який придбав контрольний пакет акцій най-

Таблиця 1.2

## Бізнес-одиниці України, що згідно з підходом ЮНКТАД можуть бути зараховані до числа ТНК

Компанія	Підрозділи за країнами світу
Корпорація «Граніт» (будівництво)	Hafeera-Granit International W.L.L. (Бахрейн); Skonto Buve (Латвія); Eurus Capital (Польща); мальтійсько-українськоіталійська компанія «Малукіт» (Мальта)
Кондитерська корпорація «ROSHEN» (харчова промисловість)	Липецька кондитерська фабрика (Росія); Клайпедська кондитерська фабрика (Литва); Bonbonetti Choco Kft (Угорщина)
Корпорація «Індустріальний союз Донбасу» (металургія)	ISD-Huta Stali Chestochowa (Польща); ISD-Dunaferr (Угорщина)
«УкрАвто» (автомобілебудування)	Fabryka Samochodow Osobowych (Польща)
Group DG (хімічна промисловість)	AT «Nitrofert» (Естонія)

Джерело: створено автором на основі [5, с. 28]



більшого українського шарикопідшипникового підприємства в Луцьку.

В інших галузях важкої індустрії умови для залучення прямих іноземних інвестицій менш сприятливі. Інвестиційні потреби металургії оцінюються в \$7 млрд., хімічної та нафтохімічної – в \$3,5 млрд. Вкладення іноземного капіталу в ці сектори має форму кредитно-фінансового сприяння. На таких умовах, наприклад, австрійська Feast Alpine модернізувала комбінат «Азовсталь», американська Dou Chemical придбала контрольний пакет акцій компанії «Азот».

Першою іноземною фірмою, яка створила два спільних підприємства з видобутку нафти і газу під Полтавою, стала британська компанія Guy Kay Axe Oil and GEC. У 1999 р спільно з англійською фірмою Revco було підписано додаткову угоду про розширення діяльності цього «найбільшого іноземного інвестора» в нафтогазовому секторі (близько 10–12% всього національної видобутку). З 1995 року створено кілька підприємств для розроблення родовищ нафти і газу спільно з англо-американською компанією Shell-Pectin, американськими MARATON і Faunt Oil. У такій ситуації основна увага приділяється розробленню морського шельфу. Створена ще в 1993 р. спільна «Кримська нафтова компанія» (за участю англійської Geypiscanni) веде розвідку нафти на чорноморському шельфі. Надзвичайно активізувалися зусилля з реалізації великого інвестиційного проекту, пов'язаного з будівництвом нафтопроводу «Одеса-Броди».

Нова нафтова магістраль повинна стати продовженням грузинсько-азербайджанського трубопроводу для транспортування каспійської нафти в Західну Європу. В Одесі створюється нафтовий термінал (9–10 млн. т щорічно) загальною вартістю близько 420–450 \$ млн. (одним з учасників проекту є Європейський банк реконструкції та розвитку). На цьому тлі все більшого значення набувають дві інші стратегічні тенденції розвитку інвестиційних пріоритетів зі створення експортоорієнтованого та імпортоорієнтованого виробництва. Так, було схвалено залучення іноземного капіталу в українське автобудування: придбання корейської автомобільної компанією Daewoo українського «АвтоАЗ» (чисельність зайнятих – 16 тис. чоловік, обсяг передбачуваних інвестицій \$1,3 млрд.); німецькою фірмою Mega-Motors – блокуючого пакета акцій (25,01%) кременчуцького автозаводу «АвтоКрАЗ», що спеціалізується на випуску вантажівок-самоскидів. Більш успішно іноземний капітал діє в імпортованих виробництвах і сфері послуг.

За даними Державної служби статистики, на них припадає більше половини всіх прямих іноземних інвестицій. На першому місці знаходиться харчова промисловість (близько 20–21%), потім роздрібна та оптова торгівля (16–17%), громадське харчування тощо. За оцінками західних фахівців, найбільш масштабним було вторгнення іноземного капіталу в тютюнову індустрію (близько 300–350 \$млн, що означає контроль понад 70–80% всього ринку). Тут наведені підрозділи більшості міжнародних лідерів. Список очолюють американська Reynolds (контрольний пакет акцій Львівської та Кременчуцької тютюнових фабрик); американський Philip Morris (пакет акцій Харківської тютюнової фабрики, будівництво найбільшого тютюнового комбінату в Криму з обсягом інвестицій в \$200 млн.); Британський тютюновий концерн «Бритіш Американ Тобакко» (контрольний пакет акцій Прилуцької фабрики) і німецька Remtsma (контрольні пакети тютюнових фабрик в Києві і Чернігові). Зазначена галузь усе більше набуває експортоорієнтованого характеру, забезпечуючи щорічне ввезення в Росію близько 20 млрд. шт. сигарет.

Аналогічним шляхом іде проникнення транснаціонального іноземного капіталу в пивоваріння: консорціум скандинавських фірм Baltic beverage (власник відомого російського заводу «Балтика») контролює близько 40% пивоварного виробництва України; бельгійська пивоварна фірма Inter-bru придбала контрольний пакет акцій пивоварного заводу «Десна» (Чернігів) і приступила до реалізації інших проектів. Швидко зміцнює свої позиції у випуску прохолодних безалкогольних напоїв американська ТНК Coca-Cola. Після введення в дію в Києві (лютий 2007 р.) найбільшого в Європі комбінату з виробництва цього напою (обсяг капіталовкладень – близько \$100 млн.) ця фірма стала найбільшим іноземним інвестором в Україні.

Іноземні компанії представлені і в інших галузях харчової промисловості: у м'ясомолочній – німецька Alpiou Fliesh, офшорна фірма Lodam oversees management та інші; в кондитерській – швейцарські компанії Kraft-Yacobs-Suxard і Nestle, американська – Mars. Особливий інтерес проявляють іноземні компанії до текстильної промисловості (виділяється німецька компанія Billerbec international) і системи громадського харчування (Macdonald's). Новим напрямом для іноземних інвестицій стають підрозділи виробничої та ринкової інфраструктури, особливо створення системи сучасних телекомунікацій. У 1992 році була створена перша спільна компанія UMS («Український мобільний зв'язок») за участю німецького, голландського і датського капіталів. За перші три роки діяльності вона вклала \$72 млн. у створення єдиної системи зв'язку всіх обласних центрів і автомагістралей республіки.

У ринковій інфраструктурі все більшого значення набуває банківський сектор. На початку 2017 року в Україні діяло, за даними Держкомітету зі статистики, понад 15 банків з іноземним капіталом. Їхня власність оцінюється в \$30–32 млн., що становить близько 4–5% загальної суми банківських капіталів. Таким чином, за існуючої великої кількості поглядів щодо включення України в транснаціональні світогосподарські зв'язки безсумнівно те, що державі, що знаходиться на перехідному етапі і відчуває дефіцит капітальних ресурсів, а також обмеженість міжнародних економічних зв'язків, необхідно приділяти першочергову увагу максимальному використанню сучасних тенденцій міжнародного економічного розвитку.

Треба також звернути увагу і на стратегічні альянси, адже це не новий феномен для України. Так, першим спільним підприємством, подібним до сучасних стратегічних альянсів, зокрема за критерієм участі ТНК, було радянсько-англійське спільне підприємство (м. Бориспіль, Київська обл.), утворене у 1988 р. за Угодою між Головним аптечним управлінням Міністерства охорони здоров'я УРСР та компанією Tambrands Ltd. (світовий виробник засобів особистої гігієни для жінок). Реалізація співпраці низки українських компаній зі світовими ТНК часто набуває окремих критеріїв стратегічних альянсів, хоча український партнер представлений не ТНК, а потужною вітчизняною бізнес-структурою (табл. 4). Галузями поширення стратегічних альянсів в Україні є автомобілебудування, металургія, фармацевтика, харчова та хімічна промисловість, страховий та фінансовий сектор [6, с. 81].

Наприклад, за допомогою спільних підприємств на ринок України увійшли ТНК у тютюнову галузь: було створено 6 спільних підприємств між українськими компаніями та Reemtsma, Phillip Morris та Reynolds. До стратегічних альянсів належать контракти на постачання обладнання. У цьому напрямі активною є діяль-



ність ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»: 2016 р. – для Steel & Industrial Forgings Limited (Індія), ВАТ «Уральская кузница» (Росія); 2016 р. – Соколовсько-Сарбайське гірничо-збагачувальне виробниче об'єднання (Казахстан), що входить до складу Eurasian Natural Resources Corporation PLC (Великобританія), Група Компаній «Южноуралзолото», ВАТ «Ашинський металургічний завод», МК «Северсталь» та ВАТ «Сибирская угольная энергетическая компания» (Росія), Fuhrlander Wind Technology (Німеччина); 2012 р. – ТНК «Норильський никель», Polyus Gold International, ВАТ «Силовые машины» та Машинобудівна корпорація «Уралмаш» (Росія), ТОВ «Казцинк» (Казахстан); 2011 р. – ТНК «Мечел» (Росія), Arcelor Mittal Temirtau (Казахстан); 2010 р. – Kobe Steel (Японія). Віднесення співпраці вищезазначеного заводу з іноземними партнерами до числа стратегічних альянсів є умовним, оскільки має переважно короткостроковий, а не довгостроковий характер, а обладнання, що постачають, часто, хоча не завжди, можна замінити на аналогічне від інших постачальників.

Крім того, більшість українських ТНК сформовані у не найбільший альянс містких галузей економіки. За таких умов у національній економіці України можна виокремити тільки кілька стратегічних альянсів ТНК, до того ж у них український партнер – нерівноправний партнер. Позитивними тенденціями є використання стратегічних альянсів ТНК вітчизняними ТНК для виходу на іноземні ринки та реалізації співробітництва у третіх країнах.

Співробітництво вітчизняного бізнесу з іноземними ТНК через формування стратегічних альянсів супроводжується низкою переваг: доступ національних компаній до ресурсів та нових ринків, завантаження виробничих потужностей та забезпечення обсягів виробничої діяльності, інтеграція у світову економіку та систему світогосподарських зв'язків, доступ до технологій, інновацій (переважно сфери управління), досвіду та сучасної практики ведення бізнесу. Але отримання максимальних синергетичних ефектів унеможливується за рахунок відставання у технологічності та розвитку вітчизняних

бізнес-структур від світових ТНК-лідерів. Це зумовлює й той факт, що часто співпраця для української сторони є стратегічно важливою, а для ТНК – ні. Формування стратегічних альянсів стримується негативними чинниками розвитку національної економіки України. Основними з них є: бюрократія, корупція, недосконалість законодавства та судової системи, потенційні можливості до маніпуляцій, що здійснюють негативний вплив на економіку. Ці чинники зумовлюють і негативні ефекти від реалізації співробітництва у межах стратегічних альянсів. Підтвердженням слугують приклади створення СП «Світоч» та вимоги щодо видобутку сланцевого газу, що висувалися до Chevron, ExxonMobil та Royal Dutch Shell.

**Висновки.** Щоб взаємодіяти з ТНК як в Україні, так і на світових ринках, потрібно створювати власні, українські транснаціональні структури, як це зробили раніше Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела тощо (без урахування промислово розвинених країн, де існують сотні великих ТНК). Досвід цих держав свідчить, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК тільки в разі, якщо він сам структурується в потужні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам і здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику. Таким чином, створення українських ТНК сприятиме: захисту національних економічних інтересів; подальшому розвитку українських господарських структур, інтернаціоналізації їхнього виробництва і капіталу, інтеграції України в світову економіку, її участі в глобальних і трансформаційних процесах; сприятиме впровадженню нових технологій і дозволить здійснити модернізацію виробництва; забезпечить зайнятість для місцевого населення за збільшення заробітної плати і поліпшення соціального забезпечення працюючих, сприяють підвищенню кваліфікації працюючих і загального рівня освіти населення країни розташування дочірніх структур; сприятиме підключенню національних виробників до системи міжнародного поділу праці, причому посиляться міжнародна кооперація і спеціалізація виробництва.

#### Список використаних джерел:

1. Лучко М.Л. Роль транснациональных компаний в процессах иностранного инвестирования: учебник для вузов / М.Л. Лучко. М.: ТЕИС, 2016. 220–225 с.
2. Пашин С.Т. Функционирование транснациональных компаний: Организационно-экономическое обеспечение / С.Т. Пашин. М.: Экономика, 2015. 517–519 с.
3. Синёв В.М. Глобализация как новая стадия развития мировой экономики. // Вестник Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова 2015. № 1. 32 с.
4. Шимаи, И. Роль и влияние транснациональных корпораций в глобальных сдвигах в конце XX столетия. Проблемы теории и практики управления/ И. Шимаи. М.: Экономист, 2015. 108 с.
5. Карпухина, Е.А. Транснациональные корпорации основной субъект стратегических альянсов. // Труд и социальные отношения 2016. № 4, 28 с.
6. Градобитова, Л.Д. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях / Градобитова Л.Д., Исаченко Т.М. МГИМО. М.: издательство «АНКИЛ», 2017, 81 с.

#### МАКРОРЕГУЛЯТОРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТНК

**Аннотация.** В статье представлен анализ тенденций становления и развития украинских ТНК как одного из стратегических приоритетов государственной политики при условии создания соответствующей внешней среды, способствовать повышению конкурентоспособности экономики и за счет эксклюзивных возможностей ТНК позволит в определенной степени защитить национальные экономические интересы, способствовать дальнейшему развитию украинских хозяйственных структур, интернационализации их производства и капитала, интеграции Украины в мировую экономику, ее участия в глобальных трансформационных процессах. И это неслучайно, ведь в начале XXI века нет ни одного значительного процесса в мировой экономике, который происходил бы без участия ТНК. Они выступают основной силой, формирующей современный и будущий облик мира, принимают прямое и косвенное участие в мировом политическом процессе и политических процессах в разных странах.

**Ключевые слова:** украинская ТНК, тенденции развития, интернационализация, конкурентоспособность, национальная экономика.

## MACRO REGULATORY MAINTENANCE OF THE COMPETITIVENESS OF DOMESTIC TNC

**Summary.** One of the most important features of the development of the modern world is the globalization of the world economy, leading to an increase in the interdependence of national economies and various processes in the world economy. The development of the world economy since the beginning of the 90s of the XX century. took place in conditions of further deepening the internationalization of all aspects of economic activity. The whole world is becoming the arena of the activities of leading transnational corporations (TNCs), the international division of labor is deepening, the volumes, dynamics and importance of foreign trade and international economic relations increase many times over. Deepening economic integration based on the new level of development of the productive forces is the essence of economic globalization. The most important areas of globalization are financial globalization, globalization of the activities of major international companies, intensification and changes in world trade, regionalization of the economy, as well as the transition of leading countries to the information economy. The article presents an analysis of the trends in the formation and development of Ukrainian TNCs, as one of the strategic priorities of state policy, subject to the creation of an appropriate external environment, to help increase the competitiveness of the economy and, through the exclusive capabilities of TNCs, will to some extent protect national economic interests, contribute to the further development of Ukrainian economic structures, the internationalization of their production and capital, the integration of Ukraine into the world economy, its participation in global transformation processes. And this is not accidental, because at the beginning of the XXI century there is not a single significant process in the global economy that would occur without the participation of TNCs. They are the main force shaping the modern and future face of the world, they are directly and indirectly involved in the global political process and political processes in different countries. Therefore, in the time of the transformation of the economy of Ukraine it is very important to develop the national TNC that will be competitive on the international level and help our country to become more wealthy.

**Key words:** Ukrainian TNK, development trends, internationalization, competitiveness, national economy.

УДК 332.146.2(100)

**Власенко Ю. Г.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії*

*Національного університету біоресурсів і природокористування України*

**Vlasenko Yurii**

*Candidate of Science (Economics), Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Economic Theory  
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

## МІЖНАРОДНІ ПІДХОДИ ДО МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ІНКЛЮЗИВНОСТІ

**Анотація.** Глобальна економічна криза продемонструвала суттєві дисбаланси моделей зростання світової економіки і викликала завдання переходу до нової, більш гнучкої і збалансованої моделі, здатної підтримувати усталені високі темпи зростання разом із забезпеченням рівності доступу до усіх видів ресурсів. У зв'язку з цим було висунуто декілька концепцій щодо подальшого розвитку в довгостроковій перспективі. У статті узагальнено теоретико-методологічні основи інклюзивного розвитку, визначено важливість і необхідність використання концепції інклюзивного розвитку для України; Проаналізовано іноземний досвід методик оцінки інклюзивності, розглянуто фактори, які впливають на формування інклюзивного зростання економіки. Визначено, що модель інклюзивного розвитку є найбільш прийнятною для забезпечення конкурентоспроможності економіки і рівномірного підвищення добробуту всіх громадян.

**Ключові слова:** інклюзія, інклюзивність, методика оцінки, інклюзивне зростання, індекс інклюзивного розвитку, міжнародні інституції.

**Вступ та постановка проблеми.** Поступово в наукових колах сформувалася потреба більш широкої парадигми погляду на зростання і розвиток, а водночас нових, більш ефективних концепцій «для усіх» (тобто інклюзивних концепцій). У межах цієї парадигми виникла та отримала значний інтерес і поширення концепція інклюзивного сталого зростання (inclusive sustainable growth). Інклюзія (англ. inclusion – включення, залученість) – це збільшення ступеня участі всіх громадян соціуму у процесі економічного зростання і справедливий розподіл його результатів. Поняття має широке значення і реалізоване в багатьох аспектах, у зв'язку з чим в економічній літературі розглядаються поняття «інклюзивне зростання», «інклюзивні інновації», «інклюзивний роз-

виток», «інклюзивна економіка» тощо. Інклюзивний розвиток заснований на такому типі економічного зростання, який дає змогу відчутти його результати кожному члену суспільства, охоплюючи всі сфери його життя. Питання підвищення якості життя населення на основі інклюзії та інклюзивного розвитку економіки, освоєння інклюзивних інновацій залишаються не досить розробленим аспектом теоретико-методологічних підходів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика економічного зростання, пошук умов для формування його соціальної якості перебували у центрі уваги дослідників протягом усієї історії становлення і розвитку економічної науки. Збільшення наукових інтересів щодо пошуку моделі розвитку соціально-економічних систем,

яка ідеально впишеться в економіку знань, пов'язане з трансформацією індустріального суспільства в інтелектуальне. Ці зміни супроводжуються економічними, фінансовими, соціальними кризами, тому вчені і практики намагаються знайти шляхи вирішення проблем, що виникають. Засади теорії інклюзивного розвитку закладені дослідженнями переважно закордонних учених: Д. Аджемоглу, Д. Робінсона, Е.С. Райнерта, Дж. Подеста, З.М. Бедоса, С. Голандер тощо.

В Україні донедавна більшість наукових праць була присвячена соціальній інклюзії в контексті «інклюзивної освіти», проте нині поширюється інтерес інтелектуальної еліти до дослідження проблем інклюзивного зростання та розвитку. Варто відзначити вітчизняних учених, які досліджують зазначену проблематику, таких як А. Базилюк, О. Жулин, Т. Загонацька, Е. Лібанова, Л. Федулова та ін.

**Метою** статті є поглиблення теоретичних та методичних підходів до оцінки інклюзивності міжнародними інституціями з метою формування стратегії інклюзивного розвитку аграрного сектору економіки України.

**Результати дослідження.** Інклюзивне зростання – це зростання, яке дає змогу залучити більшу частину трудових ресурсів до ефективної економічної діяльності, завдяки чому забезпечити більшій частині населення більш високий рівень життя. Значна увага приділяється розподільчим аспектам добробуту і зростанню антидискримінаційної спрямованості.

Інклюзивна модель розвитку повинна гармонізувати людський, природний і виробничий капітал не тільки за кількісними, а й за якісними параметрами. Дослідження змісту та особливостей інклюзивного розвитку економіки і можливостей його досягнення у країнах з різним рівнем соціально-економічного розвитку перебували в центрі наукового пошуку багатьох країн та міжнародних інституцій, серед яких Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Програма розвитку ООН (ПРООН), Європейська комісія, Міжнародний валютний фонд (МВФ), Всесвітній економічний форум (ВЕФ), Світовий банк, Міжнародний центр політики інклюзивного зростання.

Методики оцінки інклюзивності зростання та перелік основних показників у різних методиках наведені нижче. Перелік основних показників, які використовуються у методіці ООН. *Пов'язані з доходом:* частка населення, яке споживає менше, ніж 2 дол. На день (за ПКС у дол.

США); відношення доходу і споживання найбільш багатих 20% населення до 20% найбільш бідних. *Не пов'язані з доходом:* середня кількість років навчання (для молодого і дорослого населення); рівень дитячої смертності. *Зростання і розширення економічних можливостей:* темпи зростання ВВП на душу населення за ПКС (у постійних цінах); показник зайнятості; еластичність загальної чисельності зайнятих до ВВП (еластичність зайнятості). *Ключові показники інфраструктури:* споживання електроенергії на душу населення; частка асфальтованих доріг в загальній протяжності дорожньої мережі. *Соціальна рівність для забезпечення рівного доступу до економічних можливостей, послуг освіти й охорони здоров'я:* кількість лікарів, медсестер і акушерського персоналу на 10 000 осіб; частка державних витрат на освіту й охорону здоров'я у загальних витратах; співвідношення учнів і вчителів у початковій школі. *Доступ до послуг соціальної інфраструктури:* частка населення з доступом до електропостачання в загальній чисельності; частка населення, що користується якісними засобами санітарії. *Гендерна рівність і можливості:* гендерна сегрегація у початковій, середній і вищій освіті. *Системи соціальних гарантій:* частка витрат на соціальне забезпечення від державних витрат на охорону здоров'я і соціальне забезпечення. *Ефективне державне правління і громадські інститути:* якість державного управління; рівень коруптованості [1].

Вперше методіку оцінки інклюзивного зростання було опубліковано колективом науковців у 2013 році за підтримки МВФ. Індекс інклюзивного росту та розвитку (Inclusive Growth and Development Index, скорочено IDI) було запропоновано на Всесвітньому економічному форумі в Давосі (Швейцарія) у 2018 році як альтернативний до ВВП на душу населення показник для загальної оцінки стану економічного розвитку країни [2]. Індекс особливий тим, що враховує одразу 12 різних показників розвитку країни (3 групи), зокрема стан її економіки та соціально-політичну обстановку (табл. 1). Раніше індекс включав від 3 до 7 показників у балах. Слабким місцем цієї методіки оцінки є врахування різномірної інформації, що може привести до не завжди коректного результату.

Методологія оцінки інклюзивності зростання МВФ базується на концепції кривої вимірювання концентрації, яка визначає соціальну мобільність і аналізує розподіл доходів серед населення. Підсумкове рівняння регресії

Таблиця 1

## Показники, що використовуються під час розрахунку індексу інклюзивності економічного зростання

Група показників	Показник	Одиниці вимірювання
Ріст і розвиток	ВВП на душу населення	долари США
	Зайнятість	%
	Продуктивність праці	долари США
	Очікувана тривалість здорового життя	роки
Інклюзивність	Медіанний дохід домогосподарства	долари США за день
	Коефіцієнт Джині – розшарування суспільства за доходами	від 0 до 100
	Рівень бідності	%
	Коефіцієнт Джині – розшарування суспільства за рівнем добробуту	Від 0 до 100
Наслідкування поколінь та сталість розвитку	Скориговані чисті заощадження	% (від валового національного доходу)
	Інтенсивність парникового забруднення на одиницю ВВП	кг / долар США
	Державний борг	% (від ВВП)
	Коефіцієнт демографічного навантаження	%

Джерело: систематизовано на основі [7]

містить у собі дані, які характеризують середнє зростання доходів і нерівності за країнами світу за п'ять років, рівень доходу населення за паритетом купівельної спроможності за 5-річний період часу, варіації між країнами, на основі яких дається оцінка інклюзивності економічного зростання. У межах цієї методології задіяні групи показників – факторів інклюзивного зростання: *макро-економічні*: ВВП на душу населення, заборгованість щодо ВВП, обсяг інвестицій, рівень інфляції, державні витрати, волатильність ВВП; *структурні*: відкритість економіки, рівень освіти, фінансова відкритість, обсяг прямих іноземних інвестицій, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, якість інфраструктури, експорт послуг і товарів [3].

Однією з найперших спроб кількісного визначення рівня інклюзивного зростання, що включає найважливіші критерії людського розвитку (добробут, справедливість і розширення можливостей людини, її активна участь у виробництві й розподілі благ) є методика вимірювання індексу інклюзивного зростання. Вперше вона була використана Азійським банком розвитку в межах розроблення Стратегії-2020. За зазначеною методикою, індекс інклюзивного зростання складається з чотирьох ключових компонентів (економічне зростання; продуктивна зайнятість та економічна інфраструктура; бідність за доходами та загальна рівність; людські можливості та соціальний захист) і передбачає оцінку кожного з них від 0 до 10, розрахунок їх середньозважених значень на основі зазначеної ваги та підсумок отриманих результатів для визначення загального значення індексу країни [4]. Погоджуючись із логікою зазначеного методу, ми пропонуємо алгоритм діагностики, яка передбачає моніторинг інклюзивного зростання в межах його визначальних обмежень.

Водночас діагностику проблем забезпечення інклюзивного розвитку, на наш погляд, доцільно доповнити інструментарієм, який враховує наявну методику розрахунку індексу інклюзивного зростання, що дає змогу простежити, як на ВВП впливає розшарування населення, поглиблення бідності, безробіття і боргове фінансування економіки (табл. 2). На наше глибоке переконання, акцент на продуктивній зайнятості в моделі інклюзивного розвитку дасть можливість забезпечити довгострокову перспективу розвитку економіки та змен-

шити навантаження на бюджет країни, оскільки перерозподіл доходів як засіб збільшення доходів відчужених груп відійде на задній план на користь більш ефективного інструмента в системі державного управління соціально-економічним розвитком.

Методика ОЕСР фокусується на різних типах ресурсів, які можуть бути виміряні натепер і означати добробут майбутніх поколінь: *економічний, природний, людський і соціальний капітали*, включаючи в себе три ключових індикатори. Перший індикатор – *багатовимірність* – виходить із визначення добробуту населення і включає в себе 11 показників у грошовому і негрошовому вимірі. *Другий* – *вплив на розподіл*, – пов'язаний із методом порівняння багатовимірних оцінок добробуту населення. *Третій* – *стратегічна доцільність*, – включає доходи домогосподарств і охорону здоров'я [5].

У роботі А.В. Базилюка запропоновано два методичні підходи щодо визначення індексу інклюзивного зростання [6].

1. Метод розрахунку індексу інклюзивного зростання через відношення ВВП до індексів основних макроекономічних показників, що дає змогу побачити, скільки держава недоотримує ВВП через бідність, безробіття і боргове фінансування економіки.

2. Метод розрахунку індексу інклюзивного зростання шляхом визначення інтегрального показника за допомогою визначення рівня доступу до можливостей та результатів праці.

Інклюзивний розвиток передбачає рівномірне зростання добробуту усіх громадян. Рівні можливості передбачають доступ до освіти і медицини, праці. Рівність доступу до результатів праці полягає у достатності доходів домогосподарств, але не за рахунок надання субсидій і соціальних допомог, а за рахунок гідної оплати праці усіх працюючих. Головною передумовою є інвестиції в освіту, боротьба з корупцією та лобіюванням інтересів корпорацій, стимулювання підприємницької діяльності громадян та реалізація державних інвестиційних програм із високим соціальним ефектом, які приведуть до створення великої кількості робочих місць, що підвищить рівень зайнятості у країні.

Оскільки інклюзивний розвиток передбачає гармонійне поєднання рівних можливостей і рівності доступу до результатів праці, то пропонуємо ще один підхід до

Таблиця 2

Методика розрахунку індексу інклюзивного зростання

№ п/п	Назва показника	Формула	Умовні позначення
1	Індекс інклюзивного зростання країни	$IG = \frac{I_{впн}}{I_{нб} \times I_{б} \times I_{бф}}$	$I_{нб}$ – індекс поглиблення бідності; $I_{б}$ – індекс недоотриманого ВВП через безробіття; $I_{бф}$ – індекс боргового фінансування економіки; $I_{впн}$ – індекс зростання ВВП.
2	Індекс поглиблення бідності	$I_{нб} = \frac{БГ_{поточ}}{БГ_{баз}}$ $БГ = \frac{Мб - Дб}{Мб}$	$БГ_{поточ}$ і $БГ_{баз}$ – показник глибини бідності у поточному і базовому періоді; $Мб$ – визначена межа бідності (за нормативами ООН); $Дб$ – середні доходи бідного населення на 1 особу.
3	Індекс недоотримання ВВП через безробіття	$I_{б} = \frac{ВВП_{прозрах}}{ВВП_{факт}}$ $ВВП_{прозрах} = ПП \times Чбезр + ВВП_{факт}$	$ВВП_{факт}$ і $ВВП_{прозрах}$ – валовий внутрішній продукт фактичний і розрахунковий; $ПП$ – продуктивність праці; $Чбезр$ – чисельність безробітного населення.
4	Індекс боргового фінансування економіки	$I_{бф} = \frac{I_{нс}}{I_{впн}}$	$I_{нс}$ – індекс проміжного споживання; $ПНВ$ – індекс ВВП.

Джерело: систематизовано автором на основі [6]



розрахунку індексу інклюзивного розвитку, який базується на основі визначення інтегрального показника індексу інклюзивного розвитку за формулою:

$$IIG = \frac{Id + Ir}{2},$$

де IIG – індекс інклюзивного розвитку; ID – індекс доступу до можливостей; IR – індекс доступу до результатів праці. Індекс доступу до можливостей та індекс доступу до результатів праці пропонуємо розраховувати як інтегральні показники, які включатимуть основні економічні, соціальні, екологічні і гуманістичні індикатори розвитку:

$$Id = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n I_j \times V_j, \quad (2)$$

де  $v$  – ваговий коефіцієнт певного індексу,  $0 \leq v \leq 1$ .

$$Ir = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n I_j \times V_j. \quad (3)$$

Якщо показник  $X_j$  є стимулятором, тобто його найбільше значення є кращим, то нормативне значення ID або IR має розраховуватися за формулою:

$$I_j = \frac{X_j + X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (4)$$

де  $X_{\min}$  – мінімальне значення  $j$ -того показника,  $X_{\max}$  – максимальне значення  $j$ -того показника. Якщо показник  $X_j$  є дестимулятором, тобто його найменше значення є кращим, то нормативне значення має розраховуватися за формулою:

$$I_j = 1 - \frac{X_j + X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}} \quad (5)$$

Запропонована методика розрахунку індексу інклюзивного зростання є розширеною і дає змогу комплексно оцінити вплив усіх соціально-економічних факторів та сконцентрувати увагу на тих показниках, які гальмують або стимулюють інклюзивний розвиток у країні.

На зміну «традиційній» моделі економічного зростання у відповідь на нові виклики і тенденції в глобальній економіці науковці та економісти пропонують концепцію інклюзивного зростання. Принципова відмінність нової концепції полягає в такому: інклюзивне зростання передбачає, що добробут суспільства складається не лише зі зростання реального ВВП і матеріальних доходів населення, а й включає такі сфери життя людини, як освіта, охорона здоров'я, особиста безпека, екологія та багато інших.

**Висновки.** Отже, якщо поняття «сталий» та «збалансований» розвиток можна трактувати як синонімічні, то «інклюзивний розвиток» – це вже нова концепція, що має принципові відмінності. Сталий розвиток, який поєднує економіку, екологію і соціальну сферу, формує основи для інклюзивного розвитку, зокрема зайнятості, соціального захисту, справедливості тощо. Інклюзивний підхід до розвитку економіки не просто збільшує ВВП країни, а й формує міцну соціально-економічну систему, де кожен громадянин відіграє важливу роль, бо має можливості, ресурси та інструменти для забезпечення саморозвитку, гідного і якісного рівня життя.

#### Список використаних джерел:

1. Hoekman B. Trade Policy for Inclusive Growth // Policy Dialogue: Redefining the Role of the Government in Tomorrow's International Trade. Geneva: UNCTAD, 2012. URL: [http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ditcd12012d1a\\_Hoekman.pdf](http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ditcd12012d1a_Hoekman.pdf).
2. The Inclusive Growth and Development Report 2018 : Insight Report the World Economic Forum. January 2018 [Electronic resource]. Mode of access: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Forum\\_IncGrwth\\_2018.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf).
3. Inclusive Growth: Measurement and Determinants. Washington DC: IMF, 2013. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=40613.0>.
4. Хакимов Х.А. Методические подходы к оценке инклюзивного роста / Х.А. Хакимов // Science and world. 2016. № 5 (33). Том II. С. 159–162. URL: [http://science.ph.ru/d/413259/d/science\\_and\\_world\\_no\\_5\\_33\\_may\\_vol\\_ii.pdf](http://science.ph.ru/d/413259/d/science_and_world_no_5_33_may_vol_ii.pdf).
5. OECD Framework for Inclusive growth. Paris: OECD, 2014. URL: [http://www.oecd.org/mcm/IG\\_MCM\\_ENG.pdf](http://www.oecd.org/mcm/IG_MCM_ENG.pdf).
6. Базилуок А.В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку / А.В. Базилуок, О.В. Жулин // Економіка та управління на транспорті. 2015. Вип. 1. С. 19–29. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut\\_2015\\_1\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut_2015_1_5).
7. Ranieri, Rafael; Ramos, Raquel Almeida (March 2013). "Inclusive Growth: Building up a Concept" (PDF). Working Paper. 104. Brazil: International Policy Centre for Inclusive Growth. ISSN 1812-108X. Retrieved 13 January 2015.

#### МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПОДХОДЫ К МЕТОДИКЕ ОЦЕНКИ ИНКЛЮЗИВНОСТИ

**Аннотация.** Глобальный экономический кризис продемонстрировал существенные дисбалансы моделей роста мировой экономики и вызвал задачи по переходу к новой, более гибкой и сбалансированной модели, способной поддерживать устойчивые высокие темпы роста при обеспечении равенства доступа ко всем видам ресурсов. В связи с этим было выдвинуто несколько концепций дальнейшего развития в долгосрочной перспективе. В статье обобщены теоретико-методологические основы инклюзивного развития, определены важность и необходимость использования концепции инклюзивного развития для Украины. Проанализирован иностранный опыт методик оценки инклюзивности, рассмотрены факторы, влияющие на формирование инклюзивного роста экономики. Определено, что модель инклюзивного развития является наиболее приемлемой для обеспечения конкурентоспособности экономики и равномерного повышения благосостояния всех граждан. В статье сформулировано понятие инклюзии, особенности концепции инклюзивного роста для Украины и предпосылки ее возникновения; сформирована позиция относительно целесообразности использования в международной статистике показателя индекса инклюзивного развития.

**Ключевые слова:** инклюзия, инклюзивность, методика оценки, инклюзивный рост, индекс инклюзивного развития, международные институты.

## INTERNATIONAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT METHOD OF INCLUSIVENESS

**Summary.** The global economic crisis has demonstrated significant imbalances in the growth patterns of the global economy and has led to the transition to a new, more flexible and balanced model capable of maintaining sustained high growth along with ensuring equal access to all types of resources. In this regard, several concepts were proposed for further development in the long run. The article summarizes the theoretical and methodological foundations of inclusive development, identifies the importance and necessity of using the concept of inclusive development for Ukraine; The foreign experience of methods of estimating inclusiveness is analyzed, factors that influence the formation of inclusive growth of economy are considered. It is determined that the model of inclusive development is the most acceptable for ensuring the competitiveness of the economy and the equal improvement of the well-being of all citizens. The environmental and socio-political challenges of our time indicate that traditional models of economic growth and methods of valuation, which are based primarily on financial profitability, are not always optimal, while the concept of inclusive growth is gaining popularity thanks to the 48th World Economic Forum in Davos. The article formulates the concept of inclusion, the features of the concept of inclusive growth for Ukraine and the preconditions for its emergence; a position has been formed on the feasibility of using this indicator in international statistics. Taking into account current challenges, trends and problems, the introduction of inclusive development in the state policy of Ukraine implies, first of all, the impact on special social groups, gender equality, poverty, employment, as well as reasonable and adequate use of the appropriate regulatory tool to promote inclusive growth.

**Key words:** inclusion, inclusiveness, assessment methodology, inclusive growth, inclusive development index, international institutions.

УДК 339.564:658.5:005

**Волошан І. Г.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку і бізнес-консалтингу  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

**Voloshan Iryna**

*PhD in Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of Accounting and Business-consulting Department  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** У статті розроблено та обґрунтовано методичний підхід до комплексної оцінки експортної діяльності промислових підприємств -експортерів з метою активізації експортної діяльності підприємств в умовах торговельних війн та інтеграційних процесів. Запропоновано алгоритм оцінки ефективності експортної діяльності з позиції синтезу чотирьох взаємопов'язаних компонентів: оцінки ефективності експортної діяльності країни, оцінки ефективності експортної діяльності промисловості; оцінки ефективності експортної діяльності промислового підприємства; оцінки ефективності експорту окремого продукту. Систематизовано математичне визначення показників оцінки ефективності експортної діяльності та їхнє практичне значення.

**Ключові слова:** експорт, ефективність, ефективність експортної діяльності країни, ефективність експортної діяльності промисловості, ефективність експортної діяльності підприємства, ефективність експорту продукту.

**Вступ та постановка проблеми.** Глобальний ринок є відносно незмінним у середньостроковому періоді, як і перелік лідерів у світовій торгівлі. За загальними обсягами операцій та наявності монополії чи олігополії з того чи іншого виду продукції зміни держав у рангу відбуваються поступово, окрім певних винятків – наприклад, виводу на ринок проривної технології. Країни з групи G20 навряд чи скоро поступляться своїми позиціями – це означає, що найпривабливіші та найприбутковіші ринки вже зайняті, і новому учаснику ввійти на них практично неможливо. Сучасний етап розвитку ринкових відносин засвідчує позитивне, але повільне наближення України до європейської та світової економічної системи. Для України неабиякою перевагою стало підписання Асоціації з Європейським союзом та Угоди про зону вільної торгівлі з Канадою. Поширення та розвиток євроінтеграційних про-

цесів в Україні створюють широкі можливості для ведення зовнішньоекономічної діяльності, найпоширенішою формою якої є експортно-імпорتنі операції. Особливо відчутно ці процеси позначаються на формуванні, розвитку та перспективах нарощення експортного потенціалу ключових видів економічної діяльності, зокрема промисловості.

На зовнішніх світових ринках переважає жорстка конкуренція між країнами-експортерами щодо завойовування споживача та каналів збуту продукції, тому головним завданням нашої держави та всіх її інститутів стає розвиток та удосконалення експортної діяльності українських підприємств шляхом якісного удосконалення як товарної, так і географічної структури експорту, а також державних заходів його підтримки і стимулювання.

Для визначення напрямів удосконалення і перспектив розвитку експортної діяльності країни загалом та кожного

окремого підприємства-експортера необхідна економічна оцінка поточного стану зовнішньоекономічної діяльності, виявлення основних тенденцій і проблем у цій сфері. Водночас необхідність у розробленні методики оцінки зовнішньоекономічної діяльності (не тільки ефективності) як на рівні країни і виду діяльності, так і на рівні окремого економічного суб'єкта є, але практичних кроків у цьому напрямі робиться поки що не досить.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методичні аспекти оцінювання експортного потенціалу на макро, мезо- та мікрорівнях були та є предметом досліджень багатьох учених. Розробленню науково-методичних підходів щодо оцінки експортного потенціалу господарюючого суб'єкта присвячували свої роботи такі науковці, як Н.В. Бикова, В.П. Близнюк, Л.Т. Гораль, Ю.Л. Зборовська, С.С. Кузьменко, К.Е. Решетняк, А.О. Фатенко-Ткачук, М.Б. Швецова. Специфіку ж експортного потенціалу країни (регіону) вивчали Ю.Б. Березюк, В.М. Богомазова, М.П. Бутко, М.В. Жук, А.П. Кіресев, В.В. Коломієць, Н.Ю. Коровайченко, Г.Б. Крушніцька, Т.М. Мельник, Р. Хаусманн та інші вчені-економісти.

У роботі Т.М. Мельник [1] зазначає, що оцінка ефективності експортної діяльності повинна відбуватися незалежно від рівня національної економіки, сфери чи виду економічної діяльності, регіону, підприємства-експортера. Але вона не досліджує експортний потенціал окремих продуктів.

С.С. Кузьменко [2] вважає, що ефективність організації експортних операцій залежить від функціонування підприємства загалом і розглядає її насамперед на рівні підприємства-експортера. Так, автор стверджує, що організація експортних операцій залежить від кваліфікації менеджера з продажу, від обраної маркетингової політики, від діяльності агентів із пошуку ринків збуту, від якості продукції, від ціни продукції, від витрат на організацію експортних операцій.

К.Е. Решетняк [3] визначає експортні можливості підприємств наявністю конкурентоспроможної на зовнішньому ринку продукції. У зв'язку з цим, як зазначає автор [3, с. 31], для підприємства є доцільним проведення аналізу ефективності здійснення експортних операцій.

Незважаючи на доволі значне опрацювання вказаної проблематики, досі до кінця не вивчено залишається проблематика комплексної оцінки експортного потенціалу промисловості та експортного потенціалу окремого продукту підприємства-експортера, що й зумовлює актуальність цієї роботи.

**Метою** дослідження є розроблення та обґрунтування методичного підходу до комплексної оцінки експортної діяльності промислових підприємств-експортерів з метою активізації експортної діяльності підприємств в умовах торговельних війн та інтеграційних процесів.

**Результати дослідження.** Забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку, збільшення експортного потенціалу національних товаровиробників є пріоритетами інтеграційних процесів в Україні. Євроінтеграція передбачає збалансування ринкового середовища, збільшення обсягів високотехнологічного виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції. Вказані дії, за умов їхньої збалансованості та економічної обґрунтованості, приведуть до підвищення ефективності діяльності на всіх етапах розвитку економіки країни.

У сучасних умовах господарювання ефективність є важливою характеристикою діяльності підприємства, від якої залежить його подальший розвиток. Для характеристики ефективності діяльності підприємства використовують такі поняття, як «ефект», «ефективність», «результативність», «ефективність діяльності», «оцінка діяльності підприємства» тощо. Ефект – це результат реалізації заходів, що спрямовані на підвищення ефективності виробництва за рахунок економії та раціонального використання всіх виробничих ресурсів. Ефект як економічна категорія відображає перевищення результатів діяльності над витратами, це певна форма результату [4].

Під час визначення сутності та змісту категорії «ефективність» серед науковців відсутній єдиний підхід. Але більшість авторів поняття «ефективність» визначають як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, які були витрачені на отримання цього ефекту. Ефективність діяльності підприємства як економічна категорія відображає відповідність фактичного результату бажаному, іншими словами, це рівень досягнення цілей організації та її здатність до життєдіяльності в конкурентному середовищі. Ефективність діяльності в такому розумінні застосовується для обґрунтування господарських рішень та різноманітних аналітичних оцінок [4].

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності як на регіональному, так і на рівні держави трактується в двох аспектах: макрорівень (на рівні національної економіки, на рівні видів економічної діяльності в макроекономічному аспекті); мікрорівень (на рівні окремих суб'єктів господарювання та окремих проектів). Критерій економічної ефективності неоднаковий для різних рівнів експортної діяльності. Кожному рівню оцінювання відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності.

Це зумовлено тим, що з метою оцінки власних потенційних можливостей у конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку і розроблення заходів підвищення конкурентоспроможності та забезпечення максимального прибутку підприємству-експортеру необхідно проводити комплексний економічний аналіз виробничо-господарської діяльності загалом і зовнішньоекономічної діяльності зокрема. Саме тому оцінку ефективності експортної діяльності промислового підприємства пропонуємо розглядати з позиції синтезу чотирьох взаємопов'язаних компонентів, таких як:

- оцінка ефективності експортної діяльності країни,
- оцінка ефективності експортної діяльності промисловості як результату експортної діяльності минулого періоду – одного з ключових видів економічної діяльності та складника експорту країни;
- оцінка ефективності експортної діяльності промислового підприємства як результату діяльності суб'єктів господарювання, які у сукупності формують експортну діяльність промисловості;
- оцінка ефективності експорту окремого продукту як результату виробничої діяльності промислового підприємства, які у сукупності формують експортну діяльність суб'єкта господарювання.

На макроекономічному рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь економії національної праці, що досягається шляхом її участі в міжнародному розподілі праці на зовнішньоторговельному обміні, критерієм ефективності виступає економія національної праці як додаткове джерело зростання ВВП та інших економічних і соціальних макропоказників.

Оцінка ефективності експортної діяльності країни досліджується багатьма вченими, але автору імпонує підхід до оцінки експортної спроможності в роботах Р. Хаусманна та Б. Клінгера [5]. Розглядаючи «товарний простір» світового експорту, вони зазначають, що рівень конкурентоспроможності країни залежить від того продуктового кошика, який вона експортує. Чим більша частка високотехнологічних продуктів країни у світовому експорті, тим більш конкурентоспроможною вона буде. Це положення

доводилося аналізом статистичних даних понад 100 країн. Розвиваючи свою думку, Р. Хаусманн стверджує, що на потенціал експорту продуктів впливає рівень доходу країни (а саме – ВВП): високотехнологічні продукти можуть експортувати країни з високим рівнем доходу. Вважаємо, що оцінку ефективності експортної діяльності країни слід проводити за такими показниками, як загальний обсяг експорту з країни; обсяг експорту товарів та товарна структура експорту; темп приросту / зниження загального експорту з країни; структура експортних та імпорتنних операцій; експорт країни за товарними групами і географією.

Необхідно зауважити, що Державна митна служба України проводить оцінку зовнішньоекономічної діяльності в розрізі «товар – країна», яка в укрупненому вигляді зводиться до: загальної характеристики зовнішньоекономічної діяльності (визначення учасників зовнішньоекономічної діяльності, динаміка декларування, оцінка зовнішньоторгового обороту, експорту, імпорту, сальдо, визначення основних партнерів у зовнішній торгівлі, оцінка товарної структури і бартерних операцій); оцінки експорту (оцінка товарної структури за товарними групами, виділення основних країн-контрагентів і товарів, що поставляються в зазначені країни). Проте методичні рекомендації Державної митної служби України не передбачають використання тих чи інших показників для статистичного аналізу зовнішньої торгівлі.

Оцінювання ефективності експортної діяльності та конкурентоспроможності промислового сектору економіки пропонуємо здійснювати за трьома етапами: I етап – формування інформаційної бази даних; II етап – аналіз динаміки і структури експорту промисловості; III етап – комплексна оцінка зовнішньоекономічної складової частини конкурентоспроможності промисловості.

Завданням I етапу є створення необхідної інформаційної бази даних для проведення оцінки експорту та виробництва промислової продукції за такими показниками, як: 1) експорт (обсяг експорту за товарними групами; обсяг експорту за країнами-партнерами); 2) виробництво промислової продукції (обсяг виробництва промислової продукції; обсяг виробництва промислової продукції за товарними групами; обсяг споживання промислової продукції; обсяг споживання промислової продукції за товарними групами).

На II етапі дослідження проводиться аналіз динаміки та структури експортних операцій за такими показниками, як: темп приросту/зниження експорту промислових товарів; темп приросту/зниження експорту промислових товарів країни у розрізі товарної структури; темп приросту/зниження експорту товарів регіону чи окремого підприємства у розрізі товарної структури. Структуру експортних операцій можна охарактеризувати за показниками часток: експорту промислових товарів країни у загальному експорті; експорту країни за товарними групами і географією; експорту регіону чи підприємства за товарними групами.

Результати аналізу значень розрахованих показників дають змогу зробити низку важливих висновків щодо тенденцій розвитку експортних операцій у промисловості та їхньої структури [6].

На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь збільшення доходу від здійснення зовнішньоторговельних операцій. Критерієм ефективності є прибуток як основна міра ефективності. Розрахунок економічної ефективності на мікрорівні проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Під результатами розуміють грошову, вартісну оцінку отриманого прибутку для підприємства. Під витратами розуміють грошову, вартісну оцінку виробничих ресурсів, які залучилися до господарського обігу: вартість сировини, матеріалів, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена. Економічні результати та витрати ресурсів мають кількісний вимір, тому й економічна ефективність може вимірюватися кількісно, тобто мати певний критерій ефективності. У табл. 1 автором узагальнено показники для оцінки ефективності експортної діяльності промислового підприємства.

Оцінка ефективності експорту окремого продукту та оцінка його експортного потенціалу значною мірою залежить від показників конкурентоспроможності продукту, підприємства-виробника та країни-виробника; умов виходу на ринок, які охоплюють національні (торговельна політика країни, система підтримки експортного виробництва) та зовнішні умови (торговельний режим країни експортування). Пропонуємо для оцінки ефективності

Таблиця 1

**Показники для оцінки ефективності експортної діяльності промислового підприємства**

Показник	Характеристика	Формула для розрахунку
Коефіцієнт ефективності експорту (Ee)	Відображає співвідношення експортного прибутку та витрат, понесених для здійснення експорту. Якщо Ee більше 1, то експорт можна вважати ефективним. Чим вищий коефіцієнт, тим вища ефективність експорту.	$E_e = V_e / (C_t + T_r + O_v)$ V <sub>e</sub> – виторг від експорту; C <sub>t</sub> – собівартість товару на експорт; T <sub>r</sub> – транспортні витрати; O <sub>v</sub> – організаційні витрати
Альтернативний коефіцієнт ефективності експорту (Ea)	Використовується для аналізу експорту з погляду можливості альтернативної реалізації товару усередині країни. Якщо Ea більше 1, то експорт ефективний.	$E_a = (V_e - C_t - T_r - O_p) / (V_v - C_t)$ V <sub>v</sub> – внутрішній виторг (виторг від продажу на національному ринку)
Рентабельність експорту	Відображає суму доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену гривню	$P_e = V_e / C_t$
Валютна ефективність експорту (Ev)	Для оцінки ефективності експортної операції необхідно порівняти дані показників (коефіцієнтів) з певною базою. Базою порівняння, як прави-ло, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валют, то ЗЕД підприємства вважається ефективною. При цьому базою порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну (непряме котирування).	$E_v = V_e / V$ V <sub>e</sub> – виторг від експорту в валюті; V – витрати на виробництво та реалізацію товару на експорт

Джерело: розроблено автором за джерелом [7; 8]



експорту окремого продукту використовувати такі показники, як коефіцієнт ефективності експорту, рентабельність продажу; середньоринкова ціна продукту та вітчимизному та закордонних ринках.

**Висновки.** Таким чином, проведене дослідження переконує, що найпоширенішою формою здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами України є експорт. Дослідження структури експорту дає змогу виділити три основні елементи, які найбільше впливають на його формування, такі як експортна конкурентоспроможність країни-виробника, експортна конкурентоспроможність підприємства-виробника, експортна конкурентоспроможність продукту. Визначення ефективності зовнішньоекономічної

діяльності зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі позиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані під час розроблення планів експорту продукції підприємства за оцінювання структури та напрямів зовнішньоторговельного обороту. А для того, щоб пошук шляхів удосконалення організації та підвищення ефективності експортних операцій підприємства займав мінімальну кількість часу та власних ресурсів, необхідне проведення попереднього аналізу здійснених торговельних операцій у минулих періодах, який враховує такий важливий критерій аналізу, як ефективність експортних операцій від торговельної діяльності.

#### Список використаних джерел:

1. Мельник Т.М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. *Міжнародна економічна політика*. 2008. № 1–2 (8–9). С. 241–271.
2. Кузьменко С.С. Організація експортно-імпорتنних операцій на рівні підприємства та шляхи її удосконалення. URL: [www.rusnauka.com/5\\_NTSB\\_2007/Economics/20281.doc.htm](http://www.rusnauka.com/5_NTSB_2007/Economics/20281.doc.htm) (дата звернення 25.03.2019).
3. Решетняк К.Е. Експортно-імпорتنні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Управління розвитком*. 2012. № 3. С. 30–32.
4. Пилипенко С.М. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Випуск 10. С. 452–456.
5. Hausmann R. Structural transformation and patterns of comparative advantage in the product space *John F. Kennedy School of Government, Harvard University*. URL: <http://www.ricardohausmann.com/publications.php> (дата звернення 25.03.2019).
6. Созанський Л.Й. Методичний підхід до інтегральної оцінки зовнішньоекономічної складової конкурентоспроможності промислового сектора економіки. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2016. Серія: Економіка. Випуск 2(6). С. 48–53.
7. Слюсарєва Л.В. Теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності експортно-імпорتنних операцій. *Проблеми управління експортно-імпортною діяльністю* : тези доповідей міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Львів 13 травня 2014 р., Львів, 2014. С. 88–89.
8. Хоменко Т.Ю., Круш П.В. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю. URL: [http://ela.kpi.ua/bitstream/-123456789/22596/1/2017-11\\_4-08.pdf](http://ela.kpi.ua/bitstream/-123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf) (дата звернення 25.03.2019).

### МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** В статье разработан и обоснован методический подход к комплексной оценке экспортной деятельности промышленных предприятий-экспортеров с целью активизации экспортной деятельности предприятий в условиях торговых войн и интеграционных процессов. Предложен алгоритм оценки эффективности экспортной деятельности с позиции синтеза четырех взаимосвязанных компонентов: оценки эффективности экспортной деятельности страны, оценки эффективности экспортной деятельности промышленности; оценки эффективности экспортной деятельности промышленного предприятия; оценки эффективности экспорта отдельного продукта. Систематизировано математическое определение показателей оценки эффективности экспортной деятельности и их практическое значение.

**Ключевые слова:** экспорт, эффективность, эффективность экспортной деятельности страны, эффективность экспортной деятельности промышленности, эффективность экспортной деятельности предприятия, эффективность экспорта продукта.

### METHODICAL APPROACH TO ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE EXPORT ACTIVITY

**Summary.** In the external world markets is the competition between exporters dominates the competition of consumers and product sales channels, therefore the main task of our country and all its institutes is the development and improvement of Ukrainian enterprises export activity, through qualitative improvement of the commodity and geographical structure of export, and as well as state measures for its support and stimulation. An economic assessment of the current state of foreign economic activity, identification of the main trends and problems in this area is required to determine the directions of improvement and the prospects for the export activity of the country as a whole and each individual exporting enterprise. The purpose of the study is develop and substantiate a methodical approach to a comprehensive assessment of industrial enterprises – exporters export activity in order to increase the enterprises export activity in the conditions of trade wars and integration processes. It is offered the algorithm to estimation of efficiency export activity from a position of synthesis four interrelated components: estimations of efficiency of country export activity, estimation of efficiency of industry export activity; estimations of efficiency of the export business at industrial enterprise; estimations of efficiency of product export. The mathematical definition of the indicators of the export performance evaluation and their practical value is systematized. The conducted research proves, that the most common form of foreign economic activity by Ukrainian enterprises is export. Investigations of the exports structure can distinguish three main elements, that most affect its formation: export competitiveness of the country-producer, export competitiveness of the enterprise-producer, export competitiveness of the product. The obtained data can be used for developing plans export of enterprise products in assessing the structure and direction of foreign trade.

**Key words:** export, efficiency, efficiency of country export activity, efficiency of industry export activity, efficiency of enterprise export activity, efficiency of product export.

Гегедош К. В.  
аспірант з економіки,  
Мукачівський державний університет

**Hehedosh Kristian**  
Postgraduate in Economics,  
Mukachevo State University

## ІНТЕРАКТИВНА МАРКЕТИНГОВО-ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ МЕХАНІЗМІ КАРПАТСЬКОГО ЄВРОРЕГІОНУ

**Анотація.** У науковій статті зроблена спроба побудувати сучасний механізм міжнародних інформаційних відносин у транскордонному просторі на основі комплексних засад інтерактивної маркетингово-логістичної системи. За об'єкт дослідження було взято Карпатський Єврорегіон, оскільки ця інституційна структура вважається міжрегіональним центром транскордонних зв'язків між Україною та Європейським Союзом. Таким чином, у статті розроблено механізм функціонування інтерактивного транскордонного бізнес-центру через систему інформаційно-логістичної взаємодії транскордонного співробітництва; побудовано транскордонну структуру сучасної веб-платформи; вивчено фінансові механізми сприяння розвитку комунікацій на території країн-членів Карпатського Єврорегіону. Доведено, що Закарпатська область може бути з'єднувальним комунікаційним механізмом у транскордонній співпраці з усіма країнами-членами зазначеного Єврорегіону (підставами для цього є сприятливе географічне та геополітичне становище, а також приналежність до всіх фінансових інструментів Європейської програми сусідства).

**Ключові слова:** інформаційна логістика, інтерактивний маркетинг, веб-платформа, транскордонне співробітництво, Карпатський Єврорегіон.

**Вступ та постановка проблеми.** Початок XXI століття характеризується рушійною силою розвитку Інтернету, використання його переваг, застосування майже в кожній сфері. Підтвердженням цьому є бурхливий ріст електронної комерції (де кожен покупець у будь-який момент часу дня і ночі може переглянути продукцію певної фірми та замовити її товари чи послуги), віртуальних офісів (де кожен працівник може працювати незалежно від місця свого перебування завдяки локальній Інтернет-мережі), Інтернет-конференцій тощо.

«У зв'язку з цим підхід до досліджень змінюється, покладаючись більшою мірою на використання даних, які вже зібрані і доступні в цифровому форматі. Роль дослідника еволюціонує від інтерв'юера до зберігача даних, що приділяє більш пильну увагу організації та інтеграції даних, значна частина яких вже існує. Мета дослідження полягає в тому, щоб вийти за межі звичайного збору даних і їх аналізу і перейти до управління і синтезу даних, одержуваних з різних джерел, що варіюються від дискусій на фокус-групах та опитувань до соціальних мереж і великих баз даних» [1].

І тому нині, коли Україна знаходиться в євроінтеграційному векторі розвитку, у багатьох суб'єктів бізнесу, структур місцевого, регіонального та державного рівнів викликає особливий інтерес отримання можливості вивчати особливості європейського ділового середовища.

Одним зі шляхів вирішення зазначеної проблеми зможе бути налагодження інформаційно-цифрового забезпечення. Останнє потенційно надасть якісно нову ефективну прозорість даних, щодо: торговельно-економічної ситуації на ринках, інвестиційного поля будь-якої країни (інфраструктура, оподаткування, освітні послуги), пошуку партнерів для реалізації певних грантових проектів, етапів побудови й наслідків децентралізованого управління державою та ін. Витрати ж на такі дослідження окремими суб'єктами ринку коштуватимуть чимало, і навіть організація бізнес-форумів чи міжнародних конференцій, як засвідчує практика, не дає такої глибокої аналітичної діагностики всіх процесів щодо прийняття ефективних управлінських рішень.

Здавалось би, для більшості прикордонних територій Західної України, які межують з державами-членами ЄС, проблема інформаційної прозорості мала би бути менш орієнтована. Обґрунтувати це можна тим, що в механізмі транскордонного співробітництва (ТКС) однією з основ його функціонування є усунення адміністративних (в т.ч. й інформаційних) та інших перешкод задля соціально-економічного розвитку у взаємній співпраці. Однак у результаті проведеного попереднього дослідження було виявлено, що переваги та механізм транскордонної співпраці серед підприємницьких структур прикордонного регіону Закарпаття як одного із членів Карпатського Єврорегіону (КЄ) є мало відомою інформаційною компонентою. Інші ж учасники-суб'єкти ТКС, а саме громадський сектор та місцеві й регіональні органи влади, співпрацюють переважно з тими партнерами, з якими вже достатній період часу знайомі, проте все одно вважають, що транскордонна інформація бажала би бути кращою, тому що різноманітні інформаційні джерела даних вони збирають та аналізують переважно після проведення спільних заходів (семінари, конференції, приїзд іноземної делегації тощо), оскільки інтерактивне середовище в цьому напрямі діяльності ще не досить розроблене. У попередніх працях автора детально досліджується сучасний стан інформаційного забезпечення в КЄ та деяких його зарубіжних аналогів [2–3].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теорія становлення та формування ТКС із застосуванням інформаційно-комунікаційного механізму досліджено в працях таких учених, як А. Гошинський, С. Жуков, І. Кравців, Є. Матвєєва, С. Устич та І. Чучка. Водночас в умовах розвитку цифрових комунікацій інформаційний механізм ТКС змінюється, що й потребує проведення подальших досліджень.

Таким чином, нині процес накопичення інформаційних ресурсів в окремих суб'єктів-учасників ТКС у мережі досяг такого рівня, що дозволяє говорити про процес формування віртуальних інтерактивних транскордонних центрів. У результаті їхньої роботи повинен бути добре налагоджений транскордонний портал інформаційних послуг.

Задля ефективної його побудови необхідними стануть інструменти інтерактивного маркетингу та інформаційної логістики [4–5]. До того ж, така ініціатива є і прописана в стратегії Карпатського Єврорегіону 2020 – «Бізнес-портал Карпатського Єврорегіону» [6].

**Метою** статті з огляду на поставлену проблему є розроблення механізму з науково-практичним обґрунтуванням щодо функціонування інтерактивного транскордонного бізнес-центру (ІТКБЦ).

**Результати дослідження.** Термінологічна його основа відображена саме так тому, що основним завданням цього центру буде надати інформаційну послугу в режимі цифрової взаємодії суб'єктам-учасникам прикордонних територій двох і більше сусідніх держав.

Інтерактивний транскордонний бізнес-центр буде інтеграційною платформою для країн, які є учасниками його взаємодії. Тобто це утворення буде функціонувати, маючи низку національних прикордонних представництв, які матимуть також подібну назву, але з виокремленням їхніх регіональних приналежностей – інтерактивний прикордонний бізнес-центр. Функціонування елементів інтерактивних транскордонних бізнес-центрів в структурі МА «Карпатський Єврорегіон» матиме такий вигляд (рис. 1).

Головна підсистема управління є інтеграційно-міжрегіональною в ТКС, оскільки здійснює і забезпечує взаємодію регіональних підсистем сусідніх країн, її суб'єктів та учасників інформаційного середовища на основі налагодженого механізму вхідних і вихідних інформаційних потоків. Ця підсистема призначена для систематизації, зберігання та надання певних інформаційно-консультативних послуг своїм учасникам з метою їх ефективної координації щодо майбутнього вектору розвитку; на основі об'ємної комплексної інформації – прогнозування стану розвитку транскордонного співробітництва в усіх сферах господарського та культурного життя; допомога в розробленні цільових програм соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів

у сфері зовнішньоекономічних зв'язків та ТКС.

До цієї підсистеми головного управління слід віднести такі відділи:

– Транскордонний ІТ-маркетинг баз даних, де зберігатиметься вся база даних, яка була цим відділом систематизована й оброблена щодо процесів, явищ, продуктів й суб'єктів ТКС;

– Транскордонні мови ІТ-відносин, що здійснює переклад інформаційних даних, які надійшли до попереднього відділу, на мови країн – учасниць єврорегіональних утворень. Перший і другий відділ взаємодіють як одне ціле;

– Транскордонна маркетингова ІТ-логістика, яка здійснює координаційні схеми управління відносин на основі отримання запиту, його систематизації та надання необхідного інформаційного продукту для зацікавленого учасника-суб'єкта регіональних представництв у системі інтерактивних транскордонних відносин (взаємодія цих відносин описується нижче);

– Транскордонний ІТ-менеджмент, функції якого зводяться до відстежування тенденцій, закономірностей, прихованих можливостей щодо розроблення оперативних та стратегічних планів розвитку для прикордонних регіонів двох і більше сусідніх країн (на прикладі єврорегіональних утворень здійснюватиметься такий механізм).

Базові підсистеми управління є інтеграційно-регіональними в ТКС. Їхня основна мета – розробляти рекомендаційні схеми щодо побудови територіально-господарської економічної системи майбутнього на основі інформаційних сигналів, стану середовища і потреб клієнтської бази сьогодні; проводити постійний моніто-

ринг регіону через збір та обробку інформації про ринок; оперативно інформувати головну підсистему управління з метою пришвидшеного обміну інформацією для прийняття правильних оперативних та стратегічних рішень його клієнтською базою тощо. До базової підсистеми управління повинні входити два елементи взаємодії: спеціалізований та клієнтсько-користувачий.

Спеціалізований елемент базового управління в основних своїх завданнях займатиметься формуванням бази даних учасників-суб'єктів відповідного регіонального середовища; супроводженням їх інформаційним консультуванням; здійсненням різноманітних інтерактивних маркетингових досліджень у межах цього прикордонного регіону; встановленням взаємозв'язку між головною підсистемою і її клієнтською базою; мотивуванням увійти всім ринковим суб'єктам регіону в цю систему інтерактивних відносин з метою збагачення інформаційної бази задля ефективності функціонування всіх гравців транскордонного співробітництва.

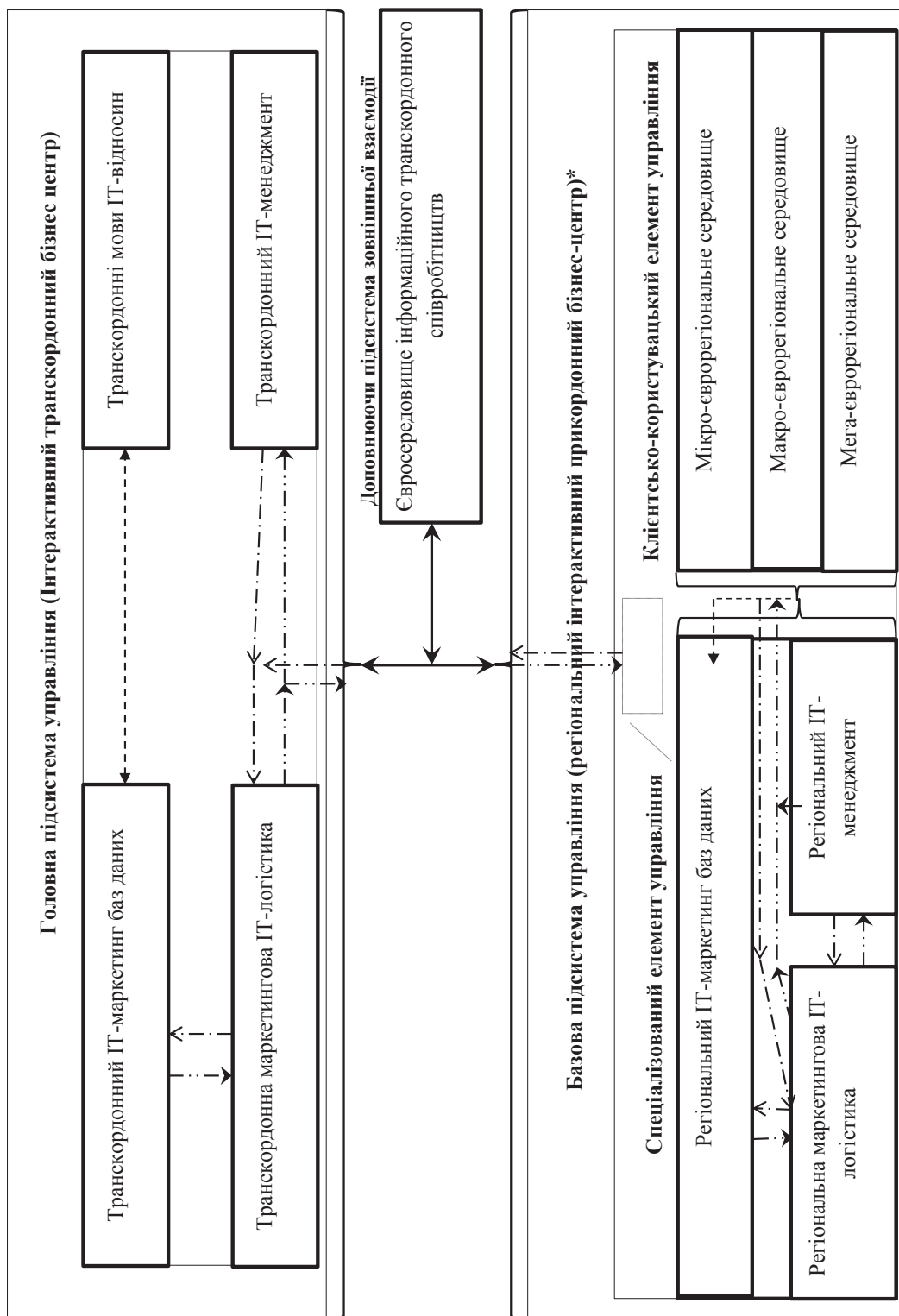
Спеціалізований елемент базового управління складатиметься з таких секторів (відділів інтерактивного прикордонного бізнес-центру):

– Регіональний ІТ-маркетинг баз даних, який передбачає постійний збір та систематизацію даних щодо маркетингового середовища: учасники-суб'єкти прикордонного співробітництва та їх інтереси; соціально-економічна політика держави та регіону; статистичні, інвестиційні, товарні, фінансові, наукові, освітні та інші інформаційні продукти.

– Регіональна маркетингова ІТ-логістика, яка передбачає збір запитів від суб'єктів-учасників ПКС, їх обробку та надання відповіді прямо або опосередковано через головну підсистему управління. Тут переважно виконуються дві важливі операції – комунікація із зовнішніми учасниками-суб'єктами прикордонного співробітництва (клієнтської бази користувачів) та маркетингові дослідження. Тобто у разі виникнення якоїсь потреби в одного з учасників (впровадження товару на ринок, вивчення конкурентного середовища, пошуку нових точок збуту) цей відділ систематизує запит, обробляє його і залежно від можливостей вирішення знаходить відповіді в базах даних регіонального ІТ-маркетингу чи в даних на основі аналогічного запиту в головне управління підсистеми.

– Регіональний ІТ-менеджмент у своїх основних завданнях повинен на основі комплексних інформаційних даних будувати економічне середовище таким чином, щоб усі його учасники та суб'єкти змогли якісно по-новому, ефективно та легко працювати в сучасних умовах ринкової економіки. Тут необхідно виявляти вузькі місця та приховані можливості, які забезпечать розширене відтворення життєдіяльності регіону. Аналізуватимуть та розроблятимуть на основі вивчення кращих практик територіального управління (в різних прикордонних регіонів сусідніх держав) – ефективні соціально-економічні програми, стратегії, проекти тощо. Враховуватимуть фактор прикордонності та основні переваги, які завдяки цьому можна отримати.

Клієнтсько-користувачка база даних вважатиметься тим елементом базової системи управління, який у взаємозв'язку із спеціалізованим елементом (вищеописаним) становитиме взаємопов'язаний механізм існування інтерактивного прикордонного бізнес-центру. Тобто клієнти (суб'єкти-учасники ПКС / ТКС) формуватимуть банк даних інформаційними ресурсами задля створення синергетичного ефекту взаємодії, який відобразатиметься на основі використання інформаційних продуктів цими ж суб'єктами-учасниками залежно від власних потреб



\* відображена на рисунку базова підсистема управління інтерактивним прикордонним бізнес-центром знаходиться у кожному регіоні країни, які перебувають у структурі євро регіональних утворень. Умовні позначення:

- механізм загальної взаємодії;
- формуально-ресурсні відносини;
- заявки на послугу;
- інтерактивно-інформаційний продукт.

Рис. 1. Підсистема логістичної взаємодії ІТКБЦ

Джерело: авторська розробка



їхньої діяльності. А спеціалізована система буде платформою між прийняттям, обробкою і віддачею інформаційного продукту і водночас також зможе користуватися відповідними даними задля розроблення і втілення основних ідей, які сприятимуть розвитку прикордонних територій.

У клієнтсько-користувацьку базу даних входить такі сворегіональні рівні інформаційно-логістичної інтеграції, як мікро-, макро-, мега- та євросередовище.

Мікро-євросегіональне середовище щодо інформаційного забезпечення включає суб'єктів-учасників ТКС на рівні регіону (області), району, міста, селища, села. Тобто сюди входить територіальні громади й місцеві органи влади з їх відповідними структурними підрозділами відповідальних за євроінтеграцію та ТКС (обласні та районні державні адміністрації, обласні та районні ради, виконкоми на рівні міст / сіл); бізнес-асоціації та / чи торгово-промислові палати як представники господарського комплексу регіону; громадські організації регіонального розвитку; навчальні та наукові заклади різних рівнів акредитації.

Макросередовище визначатиме наступних суб'єктів-учасників ТКС на державному рівні – Верховна рада України; Міністерство інформаційної політики; Міністерство економічного розвитку й торгівлі України; Міністерство регіонального розвитку та житлово-комунального господарства; Міністерство закордонних справ.

Мега-євросегіональне інформаційне середовище включатиме всіх учасників ТКС на рівні євросегіону та їх національних частин країн-партнерів.

Євросередовище інформаційного трансграничного співробітництва також вважатиметься клієнтсько-користувацькою базою, проте буде зовнішнім елементом взаємодії, який не відноситься ні до головної підсистеми управління, ні до базової, але буде з'єднуючою ланкою в інформаційній системі євросегіональної співпраці. Вищеписане включатиме всі інші євросегіони країн Європи, Асоціації європейських прикордонних регіонів та різноманітних інституцій на рівні Європейського союзу (які мають вплив на ТКС).

Отже, зазначені основи механізму функціонування ІТКБЦ вважаються складною моделлю міжрегіонального управління. Ця модель являє собою інтегровану організаційну та інтерактивно-інформаційну системи. В цю систему повинні входити висококваліфіковані спеціалісти (програмісти, маркетологи, менеджери, міжнародники, політологи, юристи), відповідне технічне та офісне обладнання й розроблені спеціальні програмні технології.

Оскільки наукове дослідження базується на застосуванні інтерактивного маркетингу, необхідною умовою є відображення побудови базового трансграничного WEB-порталу щодо ефективного використання усіма його суб'єктами-учасниками.

І тому нам чітко необхідно усвідомлювати мету та завдання, які трансграничний WEB-портал зможе вирішити.

Метою трансграничного порталу повинно стати налагодження співпраці для учасників та суб'єктів ТКС на засадах віртуального WEB-середовища. Ціль останнього полягатиме у виконанні завдання діагностики трансграничних регіонів – їхніх потреб, запитів, проблемних аспектів, пропозицій, економічних аспектів, товарів та послуг – і представленні цих результатів для полегшеного та швидшого напрацювання зв'язків між потенційними партнерами по обидва боки кордону.

Наступним кроком у побудові WEB-порталу повинно стати виокремлення тих проблем, які для учасників ТКС є вкрай важливими та які трансграничний портал завдяки

сучасним інформаційно-комунікаційним технологіям зможе вирішити. І до них, ми вважаємо, слід віднести такі:

– масштаб Карпатського Євросегіону, який охоплює 19 регіонів п'яти держав, відстань між центрами яких подекуди сягає 500 кілометрів, що спричиняє труднощі у багатосторонніх контактах у межах асоціації, і тому співпраця переважно реалізується у двосторонньому форматі. Однак, якщо налагодити досліджувану систему трансграничного порталу, ми отримаємо один регіон із п'ятьма різноманітними та взаємодоповнюючими ринками, інформація про які буде відома для всіх учасників ТКС, і, використовуючи базові компоненти інтерактивного трансграничного маркетингу, отримати/продати економічний продукт за відповідну ціну, якість, а також знайти вигідних постачальників, логістичних посередників, інвесторів чи інших партнерів, то це значно спростить завдання;

– фіктивна співпраця між органами влади, бізнесом, наукою та громадськістю. Проблема полягає в тому, що будь-які зустрічі учасників ТКС організовуються тільки під час конференцій, форумів, які проходять не так часто і не можуть допомогти у вирішенні реальних нагальних питань. Причина полягає в тому, що тут переважно обговорюють загальні проблемні питання і можливі стратегічні заходи щодо їх подолання (з урахуванням оптимістичних сценаріїв) за реально налагодженої співпраці. Але налагодженої співпраці немає, і навіть вирішення питань, здебільшого обравши певний стратегічний вектор, потребуватиме постійного моніторингу й обов'язкового оперативного управління, якого також немає, а особливо якщо говорити про таку масштабну територію, як Карпатський Євросегіон (де учасників співпраці, їхніх проблемних питань, пропозицій є чимало). Однак трансграничний портал зможе стати універсальною платформою налагодження ефективної трансграничної співпраці як на стратегічно вищому, так і на оперативному нижчих рівнях, що кардинально змінить соціально-економічну ситуацію в прикордонних регіонах, а також допоможе на основі потужної синергетичної сили відкрити новітні вектори розвитку в майбутньому країн-членів Карпатського Євросегіону.

Обов'язковим наступним етапом повинно стати врахування потреб учасників та суб'єктів ТКС щодо побудови ефективного трансграничного порталу. Це вважається обов'язковим атрибутом, оскільки WEB-портал створюється для формування постійної, чітко сегментованої та максимально розширеної аудиторії. Сегментуванню підлягатимуть представники бізнесу, громадськості, науки та місцевих і регіональних органів влади в межах країн-членів Карпатського Євросегіону.

Визначення структури WEB-порталу вважається одним із ключових моментів під час його створення, оскільки від його тематичних розділів залежатиме успіх його функціонування. У трансграничному порталі для ефективного використання інструментів інтерактивного маркетингу слід налагодити таку базову структуру:

– мовний компонент сайту (залежно від країн залучених до євросегіону);

– «Головна» (де відвідувач відразу може зрозуміти, що являє собою сайт, для чого призначений та чим і наскільки він буде корисним для цього користувача);

– «Аналітика трансграничного ринку», де вказані сторінки щодо: *паспорту території* (загальний опис стану областей, районів, міст, сіл, їхніх керівних підрозділів, стратегій та оперативних цілей територіального управління, державних та місцевих організацій орієнтованих на соціальний розвиток (дитячі садочки, школи, коледжі,

університети з їх відповідними програмами та проектами з можливим як текстовим, так і фото- та кінематографічним оформленням); *підприємницька діагностика* (сфери економічної діяльності та відповідні їх учасники (з даними щодо можливого їхнього зв'язку), інвестиційні проекти для бізнесу з їх деталізованим змістом, яка присутня інфраструктура для розвитку підприємництва (фінансові установи, комунікації, вільні виробничі/офісні площі, трудові ресурси (через центри зайнятості та спеціалістів, підготовлених у навчальних закладах), нормативно-правова основа тієї чи іншої сфери діяльності) та відповідні пільги від їхньої співпраці саме в культурній, екологічній та соціальній сфері); *громадський паспорт* (відповідні організації, орієнтовані на регіональний та транскордонний розвиток із проектними ініціативами (з відкритим онлайн-голосуванням залежно від учасників користування реалізованого продукту (рішення жителів, бізнесу, науки чи влади)), практика та результати попередніх виконаних грантових проектів, перелік центрів із надання відповідних послуг (з детальним їх описом, а також для яких клієнтів, графік роботи, відповідні фінан-

сові зобов'язання тощо); *туризм* (де відобразатимуться його види (зелений, релігійний, велосипедний тощо), відповідальні заклади, маршрути (в межах євро регіону), пам'ятки архітектури, культурні та духовні церемонії, фестивалі тощо);

– «Історія становлення транскордонних відносин» – відобразатиметься, між якими рівнями (село, місто, регіон) ці стосунки формувалися, та конкретними його учасниками-партнерами, а також які результати вже було досягнуто та які знаходяться на стратегічній перспективі;

– «Календар подій», який замінить дошку оголошень, буде поділений на рубрики: історично-культурні (зادля збагачення духовних цінностей через знання того чи іншого свята (його історичний аспект, ключові особи), фестивалів, концертів у країнах-членах євро регіону), інформаційно-ділові (щодо проведення бізнес-форумів, конференцій чи інших аналогічних заходів, які допоможуть учасникам-суб'єктам ТКС орієнтуватися на важливі події їхньої територіальної близькості з можливістю їх відвідування);

Таблиця 1

**Фінансові механізми транскордонних комунікацій в Карпатському Євро регіоні**

Донор	Фінансування	Результат
Проект Європейського банку реконструкції та розвитку – «Підтримка малого бізнесу»	150 мільйонів євро	Надання консультативної підтримки українським малим і середнім підприємствам із питань виходу на ринок ЄС, підвищення енергоефективності, оптимізації господарської діяльності тощо, шляхом його розширення на 15 регіонів України.
Європейський Інструмент Сусідства:  1. Програма ТКС Польща – Білорусь – Україна 2014–2020 (українські області – Закарпатська, Львівська, Волинська)  2. Програма ТКС Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна 2014–2020 (українські області – Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька (додаткова територія з обмеженою участю))  3. Програма ТКС Румунія – Україна 2014–2020 (українські області – Закарпатська, Івано-Франківська Чернівецька та Одеська)	16,1 млрд. євро  1) 175 799 304 євро.  2) 73 952 000 євро  3) 60 000 000 Євро	В усіх трьох програмах транскордонного співробітництва важливою виступає тематична ціль «Підвищення доступності регіонів, розвиток міцного та стійкого до кліматичних впливів транспорту, комунікаційних мереж і систем» з основним пріоритетом якої є <i>Розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури (ICT)</i> . Для реалізації цієї програми повинні бути виконані такі базові приклади: – спільні ініціативи з розвитку та поліпшення якості існуючої інфраструктури ICT; – розвиток інфраструктури транскордонного широкопasmового доступу до Інтернету та комунікаційних центрів; – спільні проекти з підготовки техніко-економічних обґрунтувань, пов'язаних із створенням мереж широкопasmового доступу; – спільне створення широкопasmових мереж; – розвиток місцевого медіаконтенту і відповідних спроможностей медіавиробництва для спільного використання; – спільні інвестиції в інфраструктуру ICT з транскордонним ефектом (наприклад, оптоволоконні мережі); – розробка транскордонних зв'язків, інформації та інтегрованих комунікаційних мереж і послуг; – оновлення існуючих об'єктів, що сприяють зв'язкам між громадами, та публічних послуг, які сприяють співробітництву на транскордонному на ширшому міжнародному рівнях; – інформаційно-промоційні заходи щодо важливості екологічно чистих транспортних систем (з низьким рівнем викидів і низьким рівнем шуму); – розроблення IT-рішень для громадського транспорту.
Дунайська транснаціональна програма 2014–2020 (українські області – Закарпатська, Івано-Франківська, Одеська та Київська)	5 мільйонів євро	підвищення конкурентоспроможності для бізнесу та соціальних інновацій.

Джерело: узагальнено автором за матеріалами [7-11]

– «Фінансові інструменти», де аналізуватиметься, які конкурси, гранти, донори, теми, для яких учасників пропонуються відповідні механізми фінансування задля ефективної транскордонної співпраці в межах євро регіональних утворень);

– «База суб'єктів-учасників інтерактивного-транскордонного бізнес-центру (ІТКБЦ)», де відобразатимуть усіх ринкових агентів його формування та використання їхніх інформаційних продуктів;

– «Анкета дня», яка формуватиметься для більш повного знання сучасного стану та потреб учасників-суб'єктів щодо ефективного управління транскордонним співробітництвом;

– «Новини Євро регіону»;

– «Карпатський Форум/Чат»;

– «Послуги порталу»;

– обов'язкова наявність на порталі сайтів з посиленням на соціальні мережі – «Facebook», «Google+», «LinkedIn», «YouTube».

Побудована веб-структура транскордонного порталу вважатиметься базовою, яка підлягатиме певному корегуванню залежно від потреб учасників інтерактивного ТКС. Ці потреби зможуть бути виявлені через контент «Анкета дня» та зможуть бути доповненими і розширеними.

Вважаємо, що доречно було би, щоб кожен користувач мав можливість через персоналізовану реєстрацію підписуватися (замовляти) власні контентні сторінки залежно від індивідуальних потреб. Це зумовлено тим, що споживачі не зацікавлені в отриманні інформації, яку вони не замовляли. Тобто суб'єкти-учасники КЄ завдяки використанню інтерактивних комунікацій в ІТКБЦ матимуть можливість заздалегідь підписатися або запропонувати власні інформаційні модулі задля ефективної співпраці в транскордонному просторі. Маркетингова орієнтація на споживача в інтерактивному режимі реально зможе реалізовуватиметься.

Слід обов'язково врахувати, що ці всі функції щодо підтримки, наповнення порталу, послуг (які він надаватиме) постійно повинні знаходитися в активному оновленому стані.

Важливо дослідити також фінансові механізми, які змогли би сприяти втіленню розробленої ідеї в життя (табл. 1).

Провівши аналіз фінансових механізмів програм міжнародного співробітництва, виявляємо, що в межах країн-членів КЄ українська частина, а особливо її Закарпатська область, входить в усі програми фінансового механізму. Це означає те, що цей регіон може мати місце з'єднувального комунікаційного механізму в транскордонній співпраці з усіма країнами-членами зазначеного євро регіону. Таким чином, розташування в Закарпатті не тільки регіонального представництва інтерактивного прикордонного бізнес-центру, але й міжнародного представництва – інтерактивного транскордонного бізнес-центру країн-членів Карпатського Євро регіону – буде переконливим аргументом з погляду як фінансової системи співпраці, так і геополітичного мосту між ЄС та Україною.

**Висновки.** Отже, результати дослідження показали вагомий вплив інтерактивного маркетингу на сучасний напрям розвитку економіки в транскордонних регіонах та міжнародних відносин України та ЄС. Веб-портал виступає сучасним засобом обміну інформації, що створює широкі можливості для підтримки і розвитку відносин між суб'єктами-учасниками ТКС. Присутня на ньому інформація відповідатиме категорії вторинних маркетингових досліджень, які є відомими для широкого кола учасників ТКС. Але водночас завдяки ефективно побудованій системі менеджменту порталу веб-сайт зможе надати продавцям інформаційних ресурсів можливість отримувати ті маркетингові інформаційні продукти, які через проведені первинні дослідження для конкретного покупця є вигідними за його індивідуальних потреб.

Тому використання інструментів інтерактивного маркетингу в ТКС вважається натеper одним з інноваційних методів підвищення ефективності взаємодії країн-членів Карпатського Євро регіону. У такій моделі співпраці в рамках міжрегіонального співробітництва зменшить суттєві витрати на локальні маркетингові дослідження та дозволить зробити європейські території прозорими, єдиними та відкритими щодо вирішення проблем соціально-економічного розвитку суспільства.

#### Список використаних джерел:

1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОДЕКС ICC/ESOMAR. URL: [https://www.esomar.org/uploads/public/knowledge-and-standards/codes-and-guidelines/ICCESOMAR\\_Code\\_Russian\\_.pdf](https://www.esomar.org/uploads/public/knowledge-and-standards/codes-and-guidelines/ICCESOMAR_Code_Russian_.pdf)
2. Геґедош К.В. Особливості становлення інтерактивно-інформаційного забезпечення в європейських інституціях транскордонної співпраці / К.В. Геґедош // Маркетинг і цифрові технології: науковий журнал / голов. ред. М. А. Окландер. Одеса, 2018. Том 2, № 3. С. 24–47. URL: <http://dspace.msu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/2528>
3. Геґедош К.В. Сучасний стан інтерактивно-інформаційного забезпечення транскордонного співробітництва в Карпатському Євро регіоні / К.В. Геґедош // Маркетинг і цифрові технології: науковий журнал / голов. ред. М. А. Окландер. Одеса, 2018. Том 2, № 4. С. 57–79.
4. Геґедош К.В. Вдосконалення механізму взаємодії України та країн Вишеградської групи в рамках Карпатського Євро регіону на засадах інтерактивного маркетингу / К. В. Геґедош // The Visegrad Four. Ukrainian dimension. Integration – step by step : collective monograph / editor. T. Derkach. Riga : Baltija Publishing, 2017. С. 147–160. URL: <http://dspace.msu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/2183>
5. Геґедош К.В. Взаємозв'язок інтерактивного маркетингу та інформаційної логістики в системі транскордонного співробітництва / К.В. Геґедош // Innovation management in marketing: modern trends and strategic imperatives : proceedings of the International scientific-practical conference (April 12–13 th, 2018) / scient. edit. S. Smerichevskyi, A. Malovychko, G. Kucharski. – Poznan, Poland: WSPiA, 2018. С. 237–240. URL: <http://dspace.msu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/2193>
6. The Carpathian Euroregion Strategy 2020 & beyond. URL: [file:///C:/Users/home/Downloads/2016-03-31-202826-The\\_Carpathian\\_Euroregion\\_Strategy\\_2020\\_web.pdf](file:///C:/Users/home/Downloads/2016-03-31-202826-The_Carpathian_Euroregion_Strategy_2020_web.pdf)
7. ЄБРР в Україні надає гранти малим та середнім підприємствам. URL: <http://bit.ly/eucosme> <http://www.ebrd.com/>
8. Програма транскордонного співробітництва Польща-Білорусь-Україна 2014–2020. URL: <https://www.pbu2020.eu/ua>
9. Програма ТКС Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна 2014–2020. URL: <http://www.huskroua-cbc.net/ua/>
10. Програма ТКС Румунія – Україна 2014–2020. URL: <http://www.ro-ua-md.net/romania-ucraina-2/>
11. Україна, Угорщина та ЄС домовилися про фінансування Дунайської транснаціональної програми. URL: <https://www.unian.ua/eurobusiness/2287586-ukrajina-ugorschina-ta-es-domovilisya-pro-finansuvannya-dunajskoj-transnatsionalnoj-programi.html>

## ИНТЕРАКТИВНАЯ МАРКЕТИНГОВО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА В ИНФОРМАЦИОННОМ МЕХАНИЗМЕ КАРПАТСКОГО ЕВРОРЕГИОНА

**Аннотация.** В статье предпринята попытка построить современный механизм международных информационных отношений в трансграничном пространстве на основе комплексных основ интерактивной маркетингово-логистической системы. Как объект исследования был взят Карпатский Еврорегион, так как данная институциональная структура считается межрегиональным центром трансграничных связей между Украиной и Европейским Союзом. Таким образом, в научной работе разработан механизм функционирования интерактивного трансграничного бизнес-центра через систему информационно-логистической взаимодействия трансграничного сотрудничества; построена трансграничная структура современной веб-платформы; изучены финансовые механизмы содействия развитию коммуникаций на территории стран-членов Карпатского Еврорегиона. Доказано, что Закарпатская область может быть соединительным коммуникационным механизмом в трансграничном сотрудничестве со всеми странами-членами указанного еврорегиона (основаниями для этого является благоприятное географическое и геополитическое положение, а также принадлежность ко всем финансовым инструментам Европейской программы соседства).

**Ключевые слова:** информационная логистика, интерактивный маркетинг, веб-платформа, трансграничное сотрудничество, Карпатский Еврорегион.

## INTERACTIVE MARKETING-LOGISTICS SYSTEM IN THE INFORMATION MECHANISM OF THE CARPATHIAN EUROREGION

**Summary.** Today, when Ukraine is in the European integration vector of development, many business entities at the local, regional and state levels, is of particular interest to be able to study the characteristics of the European business environment. In this case, one way of solving this problem could be the establishment of information and digital providing. The latter will potentially provide qualitatively new and effective transparency of the data on: trade and economic conditions in the markets in the investment field in any country (infrastructure, taxation, educational services), search for partners for the implementation of certain grant projects, stages of construction and the consequences of decentralized government and other Expenses on such studies the individual subjects of the market will cost or small tools, and even the organization of business forums or international conferences, as practice shows – not give such a deep analysis diagnostics of all processes for effective management decision making. Therefore, the aim of this work considering the intended problem is to develop a mechanism with the scientific rationale regarding the functioning of interactive cross-border business center. The object of the study was taken of the Carpathian Euroregion, since this institutional structure is considered the regional centre of cross-border relations between Ukraine and the European Union. Thus in the scientific work developed: information and logistics the mechanism of interaction of cross-border cooperation; built cross-border structure of the modern Web platform; examined financial mechanisms to facilitate the development of communications on the territory of countries-members of Carpathian Euroregion. Thus, the results showed a significant influence of interactive marketing on the modern direction of economy in cross-border regions and international relations of Ukraine and the EU. The web portal acts as a modern tool of information exchange that creates opportunities for the maintenance and development of relations between the subjects-participants of cross-border cooperation. Therefore, the use of the tools of interactive marketing is today one of the innovative methods of increase of efficiency of interaction of the countries-members of Carpathian Euroregion. In this model, cooperation in the framework of regional cooperation, could save significant costs on local market research and will make the European territory of the transparent, unified and open solution to the problems of socio-economic development of society.

**Key words:** information logistics, online marketing, Web-platform, cross-border cooperation, Carpathian Euroregion.

УДК 339.7

**Глазова А. Б.**  
*науковий співробітник,  
Інститут економіки та прогнозування  
Національної академії наук України*

**Glazova Anna**  
*Researcher,  
Institute for Economics and Forecasting  
of NAS of Ukraine*

## ОСОБЛИВОСТІ ВІРТУАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ФОНДОВОГО РИНКУ

**Анотація.** У статті досліджено та проаналізовано новітні тенденції розвитку світового фондового ринку, а саме віртуалізацію та її наслідки. Феномен віртуалізації фондового ринку розглядається крізь призму цифрової трансформації ринку. Встановлено, що віртуалізація світового фондового ринку виникла на основі запровадження інформаційно-комунікаційних технологій в операційну діяльність. Виявлено, що розвиток віртуальної інфраструктури фондового ринку впливає на процеси консолідації бірж. Досліджуються особливості поширення та функціонування електронних комунікаційних платформ як індикатора розвитку віртуалізації світового фондового ринку. Встановлено, що віртуалізація світового фондового ринку приводить до конкуренції біржової та позабіржової торгівлі, а також у майбутньому є можливість їх злиття на базі спільних електронно-комунікаційних платформ.

**Ключові слова:** фондовий ринок, віртуалізація світового фондового ринку, електронна комунікаційна платформа, біржова та позабіржова торгівля, консолідація бірж.



**Вступ та постановка проблеми.** Революційні зміни у системах та засобах зв'язку на основі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) дозволили синхронізувати біржові ринки на різних континентах у єдиний світовий. Розвиток Internet як глобального середовища розподілу фінансових транзакцій та інвестицій призвів до переміщення фінансових ринків у мережу. Розвиток мережевих технологій випередив наявні концепції розвитку грошового та фондового ринків, зумовив їх трансформацію та перегляд самих основ біржової торгівлі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На думку О.Б. Кухтіна [1], учасники фондового ринку першими використовують найновіші досягнення та можливості інформаційної техніки. Передові електронні технології, сучасні засоби комунікації та інформатизації створили можливість віртуалізації операцій на світовому фондовому ринку. А тому нині світовий фондовий ринок функціонує в глобальному віртуальному інформаційному просторі через віртуальні операції, віртуальну торгівлю та віртуальні фінансові потоки. Останнім часом науковці, які досліджують феномен «віртуальної економіки», а саме Л.І. Вотінцева [2], В.Ф. Паульман [3], та Н.П. Кетова Н.П. [4], наголошують на протиріччі, яке виникає від впровадження в фінансову сферу найновіших інформаційних технологій. З одного боку, незалежність від місця, часу та об'ємів інформації, яка передається, збільшує свободу дії суб'єктів ринку, сприяє появі нових фінансових інструментів. З іншого – передові інформаційні технології дозволяють створювати гігантські фінансові піраміди.

**Метою** роботи є дослідити феномен віртуалізації світового фондового ринку, що виник на основі запровадження ІКТ в операційну діяльність, та проаналізувати основні його наслідки.

#### **Результати дослідження.**

*Фондовий ринок (ринок цінних паперів)*, відповідно до визначення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [5] (НКЦПФР), – частина ринку капіталів, де здійснюється емісія, купівля та продаж цінних паперів. Фондовий ринок є абстрактним поняттям, що слугує для позначення сукупності дій і механізмів, що роблять можливою торгівлю цінними паперами, на відміну від фондової біржі, що є організацією, яка дає можливості здійснювати торгові операції та зводити покупців і продавців цінних паперів разом.

До основних функцій фондового ринку відносять:

- 1) залучення капіталу;
- 2) забезпечення переливу капіталу між галузями та сферами економіки;
- 3) розподіл та перерозподіл капіталу між корпораціями та контроль за їхньою діяльністю;
- 4) забезпечення оперативної діяльності про рух індивідуальних капіталів.

**Віртуалізація фондового ринку** (від *virtual* – створений за допомогою програмного забезпечення) – процес трансформації фондового ринку на основі використання програмного забезпечення, ІТ з метою розвитку інфраструктури та нових фінансових інструментів. Віртуалізація фондового ринку містить два аспекти:

– розвитку віртуальної інфраструктури та імплементація ПЗ в операційній діяльності, (торгівельні платформи, консолідовані клірингові системи);

– поширення віртуальних похідних фінансових інструментів на основі використання досягнень ІТ та новітнього програмного забезпечення.

Фондовий ринок є одним із важливих складників світового фінансового ринку. Зміни у його функціонуванні впливають на глобальну валютно-фінансову систему.

Значний вплив на світовий фондовий ринок справляє віртуалізація, крім того, вона визначає новітній вектор розвитку. Необхідно підкреслити, що віртуалізація фінансової сфери – це перехід у віртуальну площину функціонування фінансового капіталу через ІТК-системи. Основними рисами віртуалізації світового фондового ринку як сегменту світового фінансового ринку є:

1. Розвиток глобальної інтегрованої цифрової (віртуальної) інфраструктури фондового ринку.
2. Консолідація бірж на базі електронних комунікаційних мереж.
3. Розвиток та поширення альтернативних торговельних систем (позабіржова торгівля).

**Глобальна інтегрована цифрова інфраструктура фондового ринку** – світова мережа електронних комунікацій, що поєднує суб'єктів ринку, як на національному, так і міждержавному рівні, сприяючи їх тіснішому зв'язку і взаємодії, а також являє собою інноваційне середовище обертання цінних паперів та різноманітних операцій з ними. Новітня інфраструктура характеризується, по-перше, відкритістю системи, що означає швидкий доступ до торговельних майданчиків, по-друге, прискорює процеси отримання та розповсюдження інформації про біржові ціни, по-третє, забезпечує швидке здійснення операцій обліку, контролю та розрахунків за біржовими угодами і, що найголовніше, підвищує ліквідність фондового ринку. Оскільки одним з інструментів підвищення ліквідності ринку є залучення максимально широкого кола учасників торгів, що досягається за умов розвинутої інфраструктури, цифрова глобальна інфраструктура є засобом гарантування високої ліквідності ринку.

Розвиток глобальної інтегрованої цифрової інфраструктури почався в 90-х роках, коли провідні міжнародні біржі почали використовувати комп'ютерні технології для здійснення операцій та прискорення процесів обробки інформації.

Розвинута віртуальна інфраструктура фондових ринків втілюється у консолідації бірж. Альянси бірж є наступним кроком поглиблення віртуалізації на фондових ринках.

У процесі консолідації фондових бірж можна виділити такі етапи (рис. 1).

Перший період консолідації бірж припав на кінець 90-х років ХХ ст. Саме тоді з'явилася перша об'єднана фондова біржа Euronext – об'єднання Паризької, Амстердамської та Брюссельської бірж, що характеризувалося інтегруванням торговельної, клірингової та розрахункової систем фондових, строкових і товарних ринків трьох бірж. Euronext – перша інтегрована інтернаціональна паневропейська біржа.

З утворенням Euronext активізувались інтеграційні процеси фондових бірж в Північній Європі. Наступним був альянс фондових бірж Копенгагена і Стокгольма NOREX в 1998 р. Пізніше до цього об'єднання приєднались також інші скандинавські біржі та біржі країн Балтії. Процес консолідації в північній Європі організаційно був оформлений шляхом створення холдингу Aktiebolaget Optionsmdklarna/ Helsinki Stock Exchange (OMX).

Міжконтинентальні об'єднання фондових бірж розпочалися в 2006–2007 рр. Передумовою цього процесу була конкурентна боротьба фондових бірж New York Stock Exchange (NYSE) та National Association of Securities Dealers Automated Quotation за можливість виходу на європейський ринок. Угода про об'єднання з Euronext підписана NYSE в 2006 році.

Консолідація біржової та позабіржової торгівлі – новітній незавершений процес. Характеризується використан-

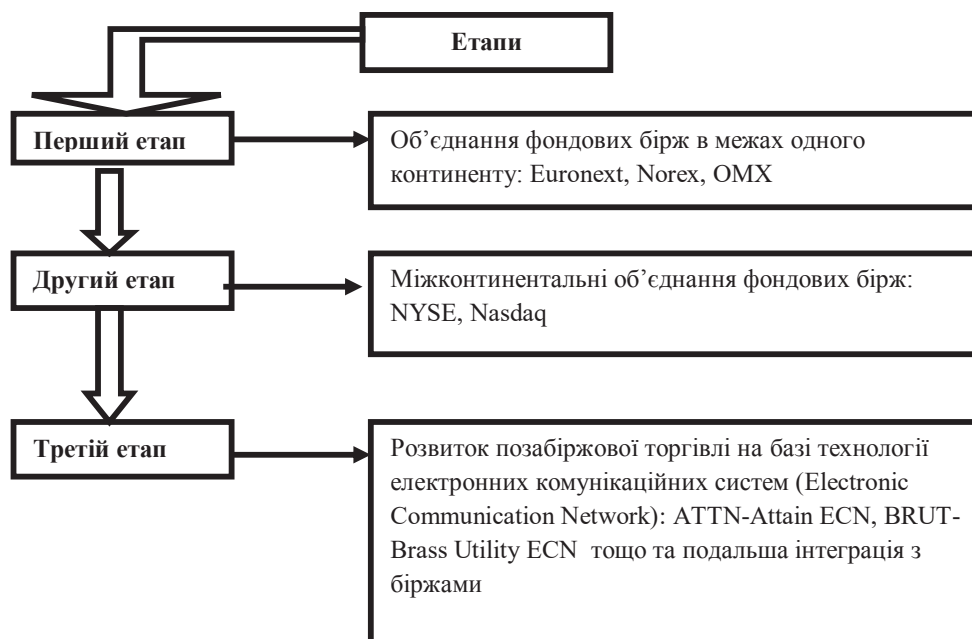


Рис. 1. Етапи консолідації бірж

ням електронних комунікаційних мереж у операційній діяльності. Детальніше особливості функціонування будуть подані нижче.

Інтеграція фондових бірж як форма поширення віртуалізації світового фондового ринку має значні ефекти для процесу розвитку фінансової глобалізації. Основними мотивами альянсів бірж є:

- підвищення капіталізації та обсягів торгів;
- зростання конкуренції між торговими майданчиками;
- збільшення часу роботи;
- отримання конкурентних переваг за рахунок виходу на нові ринки;
- економія за рахунок ефекту масштабу;
- підвищення ліквідності ринку;
- зростання конкуренції з боку небіржових торгових майданчиків;
- уніфікація правил ринку;
- зростання оборотів позабіржових торгів;
- активізація світових глобалізаційних процесів.

Для оцінки об'єднань фондових бірж, зумовлених віртуалізацією світового фінансового ринку, проаналізуємо результати за одним із найважливіших показників для фондового ринку – капіталізація.

Капіталізація фондового ринку – показник, що характеризує масштаби операцій на фондовому ринку. Визначається як сумарна ринкова вартість обігу цінних паперів [6].

На рисунку, наведеному нижче, показано порівняльний аналіз капіталізації (трлн. дол. США) фондових бірж до об'єднання, за рік після об'єднання та станом на серпень 2018 р.

Необхідно констатувати позитивний вплив віртуалізації, що проявив себе у вигляді злиття серверних мереж фондових бірж. У результаті відбулось зростання капіталізації, крім того віртуальна інфраструктура бірж розширює та поглиблює ринок, що позначається на підвищенні ліквідності ринків цінних паперів.

Розвиток віртуалізації виражається у подальшій консолідації провідних бірж на основі віртуальних

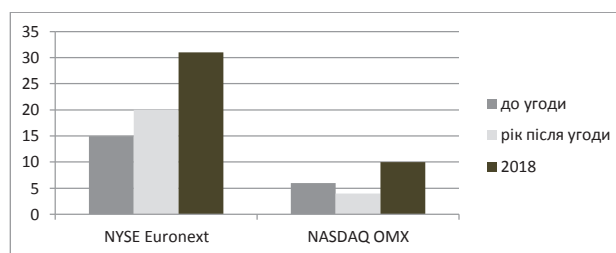


Рис. 2. Капіталізація NYSE Euronext та Nasdaq OMX (трлн. дол. США) до підписання угоди про консолідацію, рік після та станом на серпень 2018 р.

Джерело: встановлено за даними NYSE Euronext та Nasdaq OMX [7]

каналів зв'язку, використання спільних платформ та серверних мереж.

IntercontinentalExchange (Intercontinental Exchange, Inc.; ICE) – мережа бірж і клірингових палат для фінансових і товарних ринків в США, Канаді і Європі, найбільший у світі оператор термінового ринку, де торгуються ф'ючерсні контракти на всі види базових активів: енергоносії, валюти, дорогоцінні метали тощо, крім того, на її торгових майданчиках зосереджено 50% світових обсягів торгів ф'ючерсними контрактами на нафту і нафтопродукти. На її ринках визначаються еталонні ціни для ряду фінансових інструментів, наприклад, на нафту марки Brent або на сільськогосподарську культуру канолу.

Особливістю ICE є те, що від самого початку свого існування вона функціонує у віртуальному вимірі. ICE – електронна біржа з інтегрованою кліринговою системою та торговельною платформою.

Торговельні майданчики ICE поділені на кілька секцій: ICE Futures U.S., ICE Futures Europe, ICE Futures Canada, Нью-Йоркська фондова біржа, ICE Liffe.

ICE-NYSE Euronext стала третім найбільшим біржовим оператором після Hong Kong Exchanges і Clearing and CME Group.

Утворення масштабного альянсу міжконтинентального значення інтегрувало ринки, підвищивши ліквід-

ність новоутворення. Інструментом консолідації була віртуальна інфраструктура ICE, що поширилася шляхом надання новим учасникам конгломерату власних віртуальних (цифрових/ електронних) торговельних платформ.

Характеризуючи сучасну динаміку розвитку світового фондового ринку необхідно зазначити основні показники. Відповідно до звіту Світової федерації бірж (World Federation of Exchanges), у 2017 році капіталізація глобального фондового ринку становила 5,9% в порівнянні з 2016 р. (67,2 трлн. дол. США у 2017 р., а у 2016 р. – 63,5 трлн.дол.США). Хоча існують регіональні відмінності в обсягах торгівлі акціями. В регіоні ЕМЕА (Європа, Близький Схід, Африка) спостерігалось зростання капіталізації на 5,2%, а в пн. та пд. Америці цей показник становить 10,3%. Водночас капіталізація в Тихоокеанському регіоні становить лише 0,7% [8].

Тому з огляду на вище зазначені показники в майбутньому зберігатиметься позитивна динаміка світового фондового ринку, хоча можливе й регіональне відхилення від глобальної тенденції в розвитку фондових бірж, яка представляється наступним чином:

- подальша консолідація та інтернаціоналізація діяльності бірж на базі ІТК інфраструктури. Необхідність витримувати натиск конкурентів змушують біржі виходити за межі національних рамок, використовуючи серверні мережі зв'язку та віртуальне середовище.

- універсалізація діяльності бірж, що проявляється у організаційній єдності фінансових інструментів з кліринговою діяльністю, наданням послуг з депозитарного і розрахункового обслуговування, широкого спектру інформаційних послуг;

- технологізація діяльності бірж і поступове стирання граней між традиційними біржами та електронними позабіржовими торговими системами;

- наростання процесу злиттів, кооперацій, взаємного доступу, уніфікації правил торгівлі, обміну інформацією в сфері традиційної біржової торгівлі.

У процесі аналізу останніх тенденцій у розвитку фондових бірж світу визначено основні наслідки, до яких може призвести хвиля об'єднань фондових бірж. Наведемо основні з них:

- утворення найбільших світових торгових майданчиків, які об'єднуються за принципом спеціалізації. Ці біржі матимуть величезні обсяги торгів та стануть найбільшими майданчиками в своїй галузі;

- стимулювання нових об'єднань. Як наслідок, можливий пришвидшений процес консолідації, а в кінцевому результаті – утворення монопольних утворень на світовому фондовому ринку;

- спрощення процедур, уніфікація стандартів документообігу та лістингу, підвищення ефективності роботи за рахунок об'єднання систем;

- збільшення пропозиції цінних паперів для інвесторів і зниження вартості операцій.

Іншим проявом віртуалізації є Електронні комунікаційні мережі (ЕСМ – Electronic Communication Networks), в яких і втілюється віртуальна глобальна інфраструктура.

Electronic Communication Network (ECN) – електронна система здійснення угод купівлі-продажу біржових товарів, яка намагається усунути посередників. ECN пов'язує провідних брокерів та окремих трейдерів між собою, щоб вони могли торгувати безпосередньо, минаючи біржові механізми посередників.

Технологія ECN наведена у системі «підбору відповідних ордерів» (order matching system), що дозволяє автоматично виконувати протилежні (на покупку і на

продаж) накази за збігу їхніх деяких параметрів (актив, ціна, кількість).

ECN відносяться до електронних систем торгівлі з прямим доступом, тобто за допомогою цієї системи ордер від імені клієнта прямо надходить на ринок. У цьому полягає основна відмінність ECN від брокера, який виступає посередником – обробляє ордер у своїй внутрішній системі і виводить його на ринок вже від свого імені.

ECN глобалізує ринок, оскільки дозволяє проводити операції за рамками робочого часу конкретної місцевості.

Очевидними перевагами таких електронних систем є:

- можливість щоденних і цілодобових торгів, учасники торгів можуть перебувати в різних часових поясах;

- розширення кількості учасників торгів, що пропонують свої котирування;

- оперативне забезпечення учасників усією необхідною торговою інформацією;

- відкритість для учасників, які раніше не мали прямого доступу до торгів і не могли конкурувати з брокерами. Накази навіть приватних осіб, віддані через ECN з'являються на ринку і можуть впливати на його динаміку;

- прозорість, тобто усі ордера відбиваються в системі, і інформація по ним доступна всім учасникам. Крім того, краший ордер потрапляє на ринок (на конкретний торговельний майданчик) від імені ECN, що має статус маркет-мейкера, тобто ECN виступає знеособленим брокером для своїх клієнтів-передплатників, які величезне число угод просто роблять між собою.

Технологія ECN забезпечує підвищену надійність і безпеку конфіденційності інформації про учасників і здійснюваних ними угодах. Цьому приділяється велика увага в ECN. Застосовуються різні технології верифікації користувачів, поділу повноважень і доступу, шифрування даних. До найвідоміших ECN на фондовому ринку США належать:

- ARCA – Archipelago ECN (E-Trade; Goldman Sachs; Townsend Analytics; TerraNova; Southwest Securities);

- ATTN – Attain ECN (All-Tech Investments);

- BRUT – Brass Utility ECN (SunGard; Merrill Lynch; Morgan Stanley; Dean Witter; Goldman Sachs; Knight Trimark);

- BTRD – Bloomberg Trade Book ECN (Bloomberg);

- INCA – Instinet ECN (Reuters);

- INET – Instinet ECN;

- ISLD – Island ECN (Datek On-line);

- MWSE – Chicago Stock Exchange;

- NTRD – Nexttrade ECN;

- REDI – Spear Leeds & Kellogg ECN;

- STRK – Strike Technologies ECN (Bear Stearns; Lehman Brothers; J.P. Morgan; Donaldson, Lufkin & Jenrette; Salomon Smith Barney; Bridge Data; Herzog, Heine, Geduld; Sun Microsystems);

- MKXT – Market XT ECN;

- SDOT – NYSE ECN.

Поширення ECN свідчить про наявні переваги мережі. Як приклад, розглянемо модель функціонування ECN-платформи Currenex.

Currenex – дочірня компанія State Street Corp – провідного постачальника фінансових послуг для інституціональних інвесторів. State Street Corp має близько 12 трильйонів доларів активів + 1.7 трильйона в управлінні.

Currenex – перша незалежна і відкрита ECN-система, у функціонуванні використовує інноваційну запатентовану технологію, що полягає у агрегації ліквідності з 60 найбільших банків світу. Currenex була створена в 1999 р. в Каліфорнії, і тепер її офіси розташовані в Чикаго, Нью-Йорку, Лондоні і Сінгапурі. Система дозволяє здійсню-

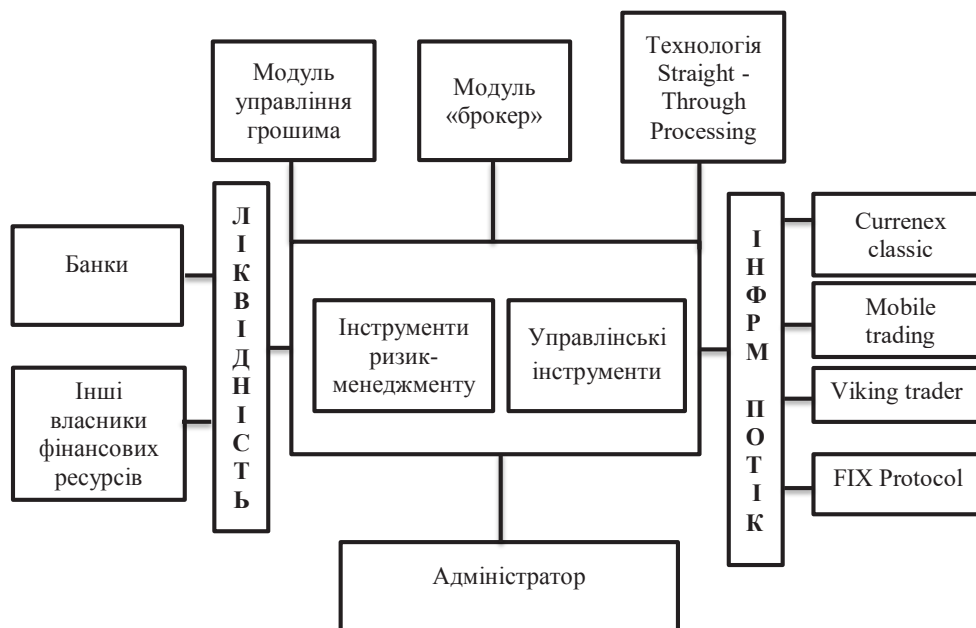


Рис. 3. Модель функціонування Currenex як прикладу електронної комунікаційної мережі

Джерело: розроблено автором за даними Currenex [8]

вати операції за спотовими угодами, форвардними та операціями своп. Перевагою системи є практично повна відсутність «сліппаджа» – різниці між реальною ціною виконання ордера і ціною виставленого ордера.

На рисунку наведена комплексна модель функціонування електронної комунікаційної мережі Currenex, що консолідує потоки ліквідності, інформаційні потоки в єдину інтегровану віртуальну систему, використовуючи як управлінські інструменти, так й ризик-менеджмент. Головним завданням комунікаційної мережі є спрямування потоків ліквідності. Дана система є повністю автоматизованою без посередників.

Модуль «брокер», модуль управління грошима – програми-роботи, які допомагають учасникам мережі виконувати необхідні операції відповідно до запиту.

Для роботи на ринку існує кілька варіантів торгових платформ:

Currenex Classic – торгова платформа, орієнтована на крупних інституційних трейдерів з швидким доступом до широкого кола торгових інструментів усіма можливими типами ордерів. Як правило, для торгівлі на ринку необхідне поповнення досить значною сумою, що можна здійснити за допомогою через Currenex Classic.

Viking Trader – платформа, призначена для роздрібних трейдерів, що включає всі необхідні функції і можливості, підтримує безліч мов, інструменти технічного аналізу, новини онлайн і дозволяє комфортно працювати в мережі Currenex з прийнятними вимогами відповідно до розміру дерозиту.

Мобільні платформи для телефонів, смартфонів і iPhone, розраховані на розміщення наказів і контроль відкритих позицій.

FIX протокол – можливість прямого підключення до мережі Currenex з використанням будь-яких додатків (включаючи власні розробки) по спеціальному протоколу – Financial Information eXchange (FIX) protocol (протокол обміну фінансовою інформацією).

Найбільш головною перевагою при торгівлі через ECN-платформу Currenex є фінансові витрати трейдера, які набагато нижчі, ніж при роботі через брокера, і склада-

ють зазвичай 0.5-1.5 пункту по основних валютних парах. Мінімальні величини комісій в ECN досягаються шляхом надання одночасно котирувань десятками маркет-мейкерів і автоматичним підбором системою кращої ціни для кожної угоди.

Особливості ризик-менеджменту:

- система повідомляє про будь-які зміни з маржою;
- авто-ліквідація позицій;
- контроль рахунку та звіт по ордерам і позиціям;
- сортування рахунків для ефективного управління ризиками;
- надання розширених звітів, наприклад, висновки аудиторів.

Брати участь у торгах через Currenex мають право лише зареєстровані особи. Членами Currenex можуть бути банки, казначейські департаменти компанії, менеджери з управління корпоративними фінансами, державні відомства, міжнародні організації та центральні банки. У даний час в число членів Currenex входять такі потужні корпорації, як Autodesk, Compaq, Ericsson, Intel Corporation і порядку 40 провідних світових банків, що виступають у ролі маркет-мейкерів, включаючи ABN Amro, Barclays Capital і Merrill Lynch.

Currenex не проводить розрахунки між учасниками, а лише забезпечує формування доручень на списання коштів з їх рахунків.

Currenex забезпечує своїх учасників новинами, інформацією про стан ринку іноземної валюти, дослідницькою та аналітичною інформацією. Система працює шляхом подачі заявок. Є кілька стандартних типів заявок – лімітована заявка, ринкова заявка, заявка «не гірше, ніж» і заявка «зупинити збитки»[9].

Віртуалізація світового фінансового простору призводить і до іншого феномену – конкуренції організацій з різною діяльністю, – до конкуренції між біржами та інформаційними агентствами у сфері надання інформаційних послуг. Наприклад, інформаційне агентство Reuters, використовуючи встановлений у його головному офісі спеціальний термінал, підключений довідомих бірж, крім отримання інформації про поточні біржові ціни та курси, політичні та



економічні події, що на них впливають, дає можливість бути віртуально присутнім на біржових торгах, бачити виконання власних замовлень біржовими брокерами.

Однак інформаційні системи Reuters, Tenfore, Bloomberg, Dow Jones не дають можливості реально здійснювати операції купівлі-продажу біржових контрактів.

Констатуємо, що електронний біржовий трейдинг поступово приводить до наближення біржових і позабіржових товарних та фондових ринків, відокремлення комп'ютерної торгівлі ф'ючерсними та опціонними контрактами.

Первинні та вторинні ринки цінних паперів поступово переміщуються у позабіржову торгівлю, що уже відбулося з ринками сировинних товарів, де основні обсяги гуртової торгівлі сировиною відбуваються на позабіржових ринках. На товарних ф'ючерсних біржах торгують похідними строковими фінансовими інструментами. Це ринки цінних ризиків товарних активів, прогностичні ринки, які дозволяють хеджувати операції реальних ринків і здійснювати особливо ризикові інвестиції у права та зобов'язання на активи з метою збереження коштів від інфляції та отримання додаткових доходів.

На американському, європейському та азіатському фондових ринках відбувається процес консолідації фондових бірж для проведення операцій з цінними паперами транснаціональних компаній, які уже ідентифікуються за галузями діяльності, а не за країною їх розташування. Віртуалізація приводить до того, що біржовий та позабіржовий ринки стають частинами одного цілого, оскільки викону-

ють одну із найважливіших економічних функцій, а саме перерозподіляють фінансові ризики між суб'єктами економіки.

**Висновки.** Таким чином, віртуалізація потужно впливає на розвиток світового фондового ринку. На базі інноваційних платформ відбувається консолідація бірж. Віртуалізація фондового ринку містить два аспекти:

– розвиток віртуальної інфраструктури та імплементація ПЗ в операційній діяльності, (торгівельні платформи, консолідовані клірингові системи);

– поширення віртуальних похідних фінансових інструментів на основі використання досягнень ІТ та новітнього програмного забезпечення.

Основними рисами віртуалізації світового фондового ринку як сегменту світового фінансового ринку є:

– розвиток глобальної інтегрованої цифрової (віртуальної) інфраструктури фондового ринку;

– консолідація бірж на базі електронних комунікаційних мереж;

– розвиток та поширення альтернативних торговельних систем (позабіржова торгівля).

Віртуалізація фондового ринку на базі інноваційних платформ приводить до консолідації бірж, крім того, віртуалізація спричиняє поширення позабіржової торгівлі, призводячи до конкуренції біржової та позабіржової торгівлі. З одного боку, біржові альянси утворюються щоб протистояти альтернативним торговельним системам, а з іншого – процес інтеграції є самозумовлюючим фактором віртуалізації світового фінансового ринку.

#### Список використаних джерел:

1. Кухтин О.Б. Прояви та наслідки віртуалізації світового фондового ринку в період глобальних трансформацій // Інноваційна економіка, № 2, 2014, С. 40–43.
2. Вотинцева Л.И. Виртуализация экономики как фактор развития новых форм финансового посредничества / Л.И. Вотинцева, Л.П. Дроздовская, Ю.В. Рожков // Экономика и предпринимательство. 2012. № 3. С. 75–81.
3. Паульман В.Ф. Виртуальная экономика и глобальный капитализм / В.Ф. Паульман. URL: [http://www.lit.lib.ru/p/paulxman\\_w\\_f/text\\_0230.shtml](http://www.lit.lib.ru/p/paulxman_w_f/text_0230.shtml).
4. Кетова Н.П. Виртуальная экономика: общемировые и российские реалии XXI века / Н.П. Кетова // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы. URL: [sor.volsu.ru/journal/TEST1/EJ\\_1/9.pdf](http://sor.volsu.ru/journal/TEST1/EJ_1/9.pdf).
5. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info>
6. Офіційний сайт НБУ Капіталізація. URL [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123360](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123360)
7. Капіталізація NYSE Euronext та Nasdaq OMX URL: <https://www.euronext.com/en/market-data>; <http://business.nasdaq.com/discover/index.html>
8. Офіційний сайт світової федерації бірж. <http://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/annual-statistics>
9. Офіційний сайт Currenex. URL: <http://www.currenex.com/>
10. Офіційний сайт Electronic Communication Networks (ECNs).URL: <http://www.sec.gov/answers/ecn.htm>

### ОСОБЕННОСТИ ВИРТУАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

**Аннотация.** В статье исследованы и проанализированы новейшие тенденции развития мирового фондового рынка, а именно виртуализация и ее последствия. Феномен виртуализации фондового рынка рассматривается сквозь призму цифровой трансформации рынка. Установлено, что виртуализация мирового фондового рынка возникла на основе внедрения информационно-коммуникационных технологий в операционную деятельность. Выявлено что, развитие виртуальной инфраструктуры фондового рынка влияет на процессы консолидации бирж. Также статья исследует особенности распространения и функционирования электронных коммуникационных платформ, как индикатора развития виртуализации мирового фондового рынка. Установлено, что виртуализация мирового фондового рынка приводит к конкуренции биржевой и внебиржевой торговли, а также в будущем существует возможность их слияния на базе общих электронно-коммуникационных платформ.

**Ключевые слова:** фондовый рынок, виртуализация мирового фондового рынка, электронная коммуникационная платформа, биржевая и внебиржевая торговля, консолидация бирж.

## THE DISTINCTIVE FEATURES OF STOCK MARKET VIRTUALIZATION

**Summary.** The article investigates and analyzes the latest trends of the world stock market development, namely virtualization and its consequences. The phenomenon of stock market virtualization is considered through the prism of the digital transformation of the market. It has been established that the virtualization of the world stock market arose on the basis of the introduction of information and communication technologies into operational activities. It was discovered that the development of a virtual stock market infrastructure affects the processes of consolidation of exchanges. The article explores the main features of the virtualization of the world stock market as a segment of the global financial market. The article reveals the global tendencies of development of the world stock market in view of its virtualization. The peculiarities of the dissemination and functioning of electronic communication platforms as an indicator of the development of virtualization of the world stock market are explored. Electronic Communication Network and its peculiarities are basically investigated. Besides, their advantages are thoroughly discussed. Distinctive features of the Currenex model functioning as an example of Electronic communication platforms are deeply considered. Virtualization of the world financial space leads to another phenomenon – competition between organizations with different field of activities: exchanges and information agencies in the provision of information services. It has been established that the virtualization of the world stock market leads to competition between stock and over-the-counter trading, and in the future there is a possibility of their merger on the basis of common electronic communications platforms. In the analysis of recent trends in the development of stock exchanges in the world, it is identified the main effects that may lead to a wave of stock exchanges associations. Virtualization leads to the fact that stock and over-the-counter markets become parts of one whole, since they carry out one of the most important economic functions, namely redistributing financial risks between the subjects of the economy.

**Key words:** stock market, virtualization of the world stock market, electronic communication network, stock exchange and over-the-counter trading, consolidation of exchanges.

УДК 339.56.(477)

**Глуценко Я. І.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

**Стефківський В. М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

**Hlushchenko Yaroslava**

*PhD of Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of the International Economics Department,  
National Technical University of Ukraine  
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

**Stefkivsky Victor**

*PhD of Economics,  
Associate Professor of the International Economics Department,  
National Technical University of Ukraine  
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

## КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ І ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

**Анотація.** Статтю присвячено діагностиці тенденцій зовнішньоекономічної діяльності України. Проведено порівняльний аналіз показників, що характеризують експортно-імпортну діяльність (обсяги експорту й імпорту товарів і послуг, експортна й імпортна квоти) України і європейських країн. Встановлено, що за зазначеними показниками Україна наближена до таких країн, як Угорщина, Словачка Республіка, Болгарія, Румунія, Республіка Словенія, Литва. Проаналізовано частку України у світовому і європейському обсязі експорту й імпорту товарів і послуг. Встановлено, що частка українського експорту й імпорту у світовому обсязі має тенденцію до зменшення. Визначено, що частка вітчизняного експорту й імпорту товарів і послуг щодо обсягів ЄС в окремі періоди мала тенденції як до збільшення, так і до зменшення цієї частки. Відзначено зростання інтенсивності експортно-імпортної діяльності України з 2017 року.

**Ключові слова:** експорт, імпорт, ВВП, експортна квота, імпортна квота.

**Вступ та постановка проблеми.** Одними з основних показників, що характеризують конкурентоспроможності національної економіки, є обсяги експортно-імпор-

тної діяльності країни. Протягом останніх років Україна, незважаючи на проблеми в економічній і соціальній сферах, все більше активізує зовнішньоекономічну діяль-

ність. Зміна вектору розвитку економіки, пошук нових партнерів, диференціація ринків збуту вітчизняної продукції потребують визначення позицій та перспектив розвитку України в європейській і світовій економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням експортно-імпоротної діяльності України присвячені наукові праці вітчизняних учених Н.М. Богацької, Г.В. Голубової, А. Дунської, Т.Л. Краснодєд, С. Кулицького та ін. [1; 2; 3; 4; 5]. Водночас, враховуючи високу динамічність розвитку як світової, так і національних економіки, доцільно провести порівняльний аналіз обсягів експортно-імпоротної діяльності України і європейських країн за останні десять років.

**Метою** статті є проведення компаративного аналізу експортно-імпоротної діяльності України і європейських країн.

**Результати дослідження.** За останні п'ять років економіка України зазнала досить значних змін. За даними Державної служби статистики України у 2017 році нашими партнерами були 223 країни світу [6, с. 9]. При цьому спостерігається тенденція щодо зменшення обсягів експортно-імпоротної діяльності з країнами СНД і збільшення з іншими країнами світу, зокрема з країнами ЄС. Частка експорту товарів і послуг України до країн СНД у 2015 році становила 24,2%, у 2016 р. – 21,6%, у 2017 р. – 20,3%. Щодо частки експорту України до країн ЄС, то за аналогічні періоди цей показник дорівнював 32,8%, 35,1% і 38,3% відповідно. Аналогічна тенденція простежується із часткою імпорту товарів і послуг. У 2015 році частка імпорту з країн СНД до України становила 26,2%, з країн ЄС – 42,1%; у 2016 р. – 20,7% і 43,9%; у 2017 р. – 22,0% і 42,4% відповідно [6, с. 16].

Враховуючи, що країни Європейського Союзу досить суттєво відрізняються між собою за макроекономічними показниками, для підвищення об'єктивності висновків порівняльного аналізу оберемо країни схожі за тенденціями розвитку і показниками зовнішньоекономічної діяльності. І насамперед порівняємо ВВП України з ВВП окремих країн ЄС.

На рис. 1 наведено динаміку ВВП окремих країн ЄС і України за даними Світового банку за 2008–2017 роки.

Як свідчать наведені дані, протягом 2008–2017 років простежуються періоди як значного зростання, так і різкого падіння ВВП України. За досліджуваній період найбільше значення ВВП в Україні спостерігалось у 2008 році і дорівнювало 179,82 млрд. дол. США, з 2014 року показник ВВП знижується, досягаючи найменшого значення у 2015 році – 91,03 млрд. дол. США. Суттєве зниження ВВП України відбулося у 2009 році, що було зумовлено наслідками світової економічної кризи, і у 2014–2015 роках, що пов'язане з військовими подіями на Сході України, економічною і політичною кризою. Позитивним є те, що починаючи з 2016 року ВВП України демонструє тенденцію до зростання.

Серед країн, які мають вищі значення ВВП у порівнянні з Україною, слід відзначити Португалію, Чеську Республіку, Румунію. Як і в Україні, в Португалії найвищі значення ВВП спостерігались у 2008 році. У зазначений рік ВВП Португалії перевищує аналогічний показник України у 1,46 разу. У 2015 році, коли Україна мала найнижче значення ВВП, перевищення дорівнювало 2,19. Щодо ВВП Чеської Республіки і Румунії, то цей розрив менший, у 2008 році – 1,31 і 1,19, у 2015 році – 2,05 і 1,95. У 2012 році ВВП України було вищим у порівнянні з ВВП Румунії. Рівень ВВП Угорщини у 2009, 2014–2017 роках перевищував ВВП України, у 2008, 2010–2013 роках був нижчим.

Серед країн, ВВП яких постійно нижчі від рівня показника України, слід відзначити Словачку Республіку, Хорватію, Болгарію, Республіку Словенія, Литву, Естонію, Сербію та Латвію.

Проведемо порівняння обсягів експорту й імпорту товарів і послуг України та зазначених європейських країн.

Динаміка експорту товарів і послуг у діючих цінах за 2008–2017 роки наведена на рис. 2. Наведені дані свідчать, що за обсягами експорту товарів і послуг серед досліджуваних країн Україна з 2008 по 2013 роки займала

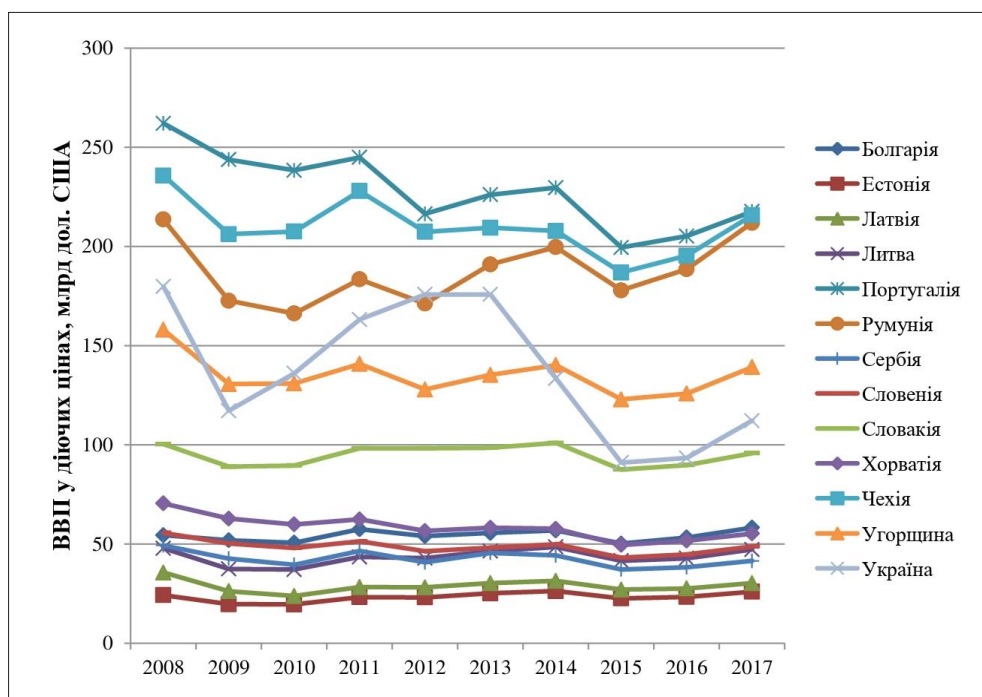


Рис. 1. Динаміка ВВП у діючих цінах країн Європи за 2008–2017 рр., млрд. дол. США

Джерело: побудовано на підставі даних Світового Банку [7]

п'яте місце, з 2014 року – шосте. Найбільші значення обсягу експорту товарів і послуг в Україні спостерігалися у 2008 році – 79,89 млрд дол. США, у 2011 році – 81,28 млрд дол. США, у 2012 році – 83,88 млрд дол. США. Найнижче – 46,02 млрд дол. США у 2016 році. Значне зниження обсягів експорту товарів і послуг в Україні спостерігалось у 2009 і 2014 роках.

Серед визначених країн за обсягами експорту товарів і послуг лідируюча позиція належить Чеській Республіці. Обсяг експорту Чеської Республіки коливається від 120,99 млрд дол. США (2009 р.) до 171,40 млрд дол. США (2017 р.). На другому місці з експорту товарів і послуг знаходиться Угорщина. Обсяг експорту зазначеної країни коливався від 97,18 млрд дол. США (2009 р.) до 125,34 млрд дол. США (2017 р.).

У 2008 і 2012 роках за обсягами експорту Україна знаходилась на рівні Португалії й Словацької Республіки. Але починаючи з 2013 року експорт товарів і послуг України різко знижується.

У період з 2008 по 2013 рік Україна випереджувала за обсягами експорту Румунію. Починаючи з 2014 року експорт Румунії перевищував український у 1,27 разу, у 2015 році – у 1,52, у 2016 році – 1,68 і у 2017 р. – 1,63 разу.

Менший обсяг експорту товарів і послуг порівняно з Україною мали Хорватія, Болгарія, Республіка Словенія, Сербія, Литва, Латвія, Естонія.

Зіставимо обсяги імпорту товарів і послуг України та досліджуваних європейських країн за 2008–2017 роки. Наведені на рис. 3 дані демонструють досить різкі коливання обсягів імпорту України. У 2008 році Україна за обсягами імпорту посідала четверте місце (96,84 млрд дол.

США), у 2009 році – шосте (54,03 млрд дол. США). Починаючи з 2010 до 2012 року спостерігалось зростання обсягів імпорту, з 2013 року імпорт товарів і послуг починає знижуватися і у 2015 році досягає найнижчого значення 50,22 млрд дол. США.

Як і за обсягами експорту, на першому місці з імпорту товарів і послуг знаходиться Чеська Республіка. Обсяг імпорту Чеської Республіки коливається від 113,93 млрд дол. США (2009 р.) до 156,53 млрд дол. США (2017 р.). Друге місце займає Угорщина. Обсяги імпорту товарів і послуг Угорщини у 2008 році перевищували українські у 1,29 разу, у 2009 році – у 1,71, у 2017 році – у 1,8. Третє місце посідає Португалія, обсяги імпорту якої коливались від 107,57 млрд дол. США (2008 р.) до 91,29 млрд дол. США (2017 р.).

Щодо країн з меншими обсягами імпорту порівняно з Україною, то це Литва, Республіка Словенія, Болгарія, Хорватія, Сербія, Естонія, Латвія.

Далі розглянемо відносні показники експортно-імпортної діяльності України і досліджуваних європейських країн. На рис. 4 наведено динаміку експортної квоти досліджуваних країн за 2008–2017 роки.

Наведені дані свідчать, що країнами-лідерами за рівнем експортної квоти є Словацька Республіка, Угорщина, Естонія, Литва, Республіка Словенія, Чеська Республіка.

Так, експортна квота Словацької Республіки за досліджуваний період мала найменше значення у 2009 році – 67,6%, найбільше у 2017 році – 96,3%, в Угорщині найменше значення – 74,4% – спостерігається також у 2009 році, найбільше – 90,2% у 2015 році. Щодо інших країн, то експортна квота Естонії протягом десяти

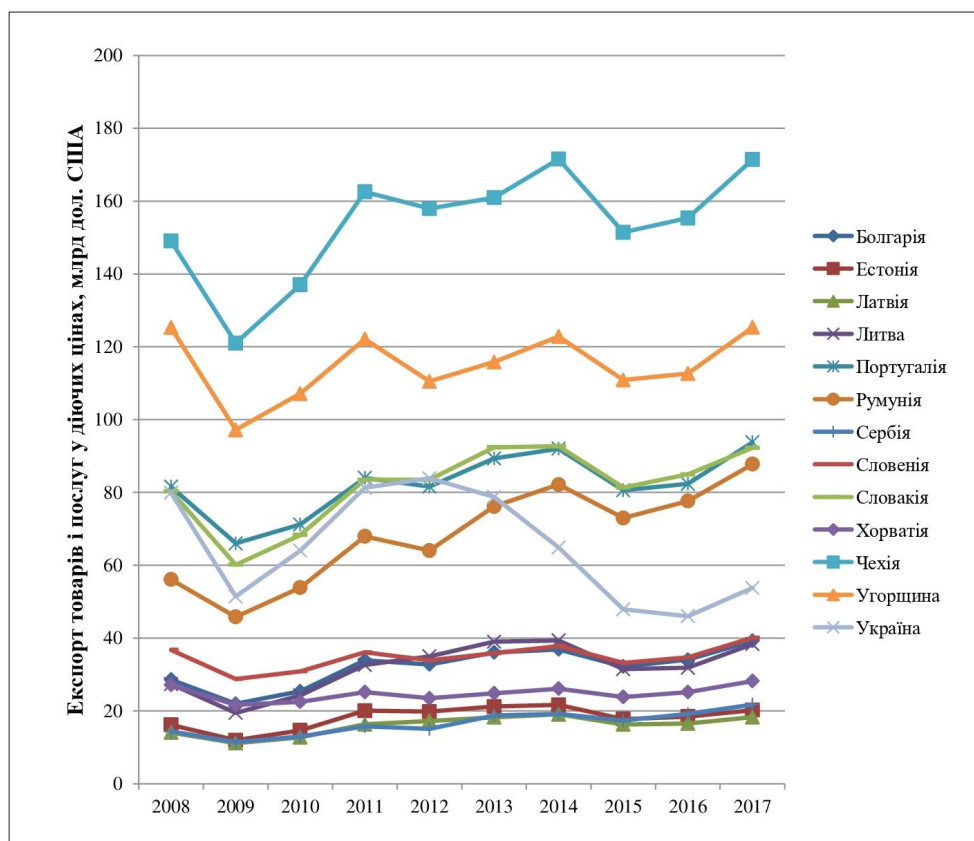


Рис. 2. Динаміка експорту товарів і послуг країн Європи у діючих цінах за 2008–2017 роки, млрд дол. США

Джерело: побудовано на підставі даних Світового Банку [8]



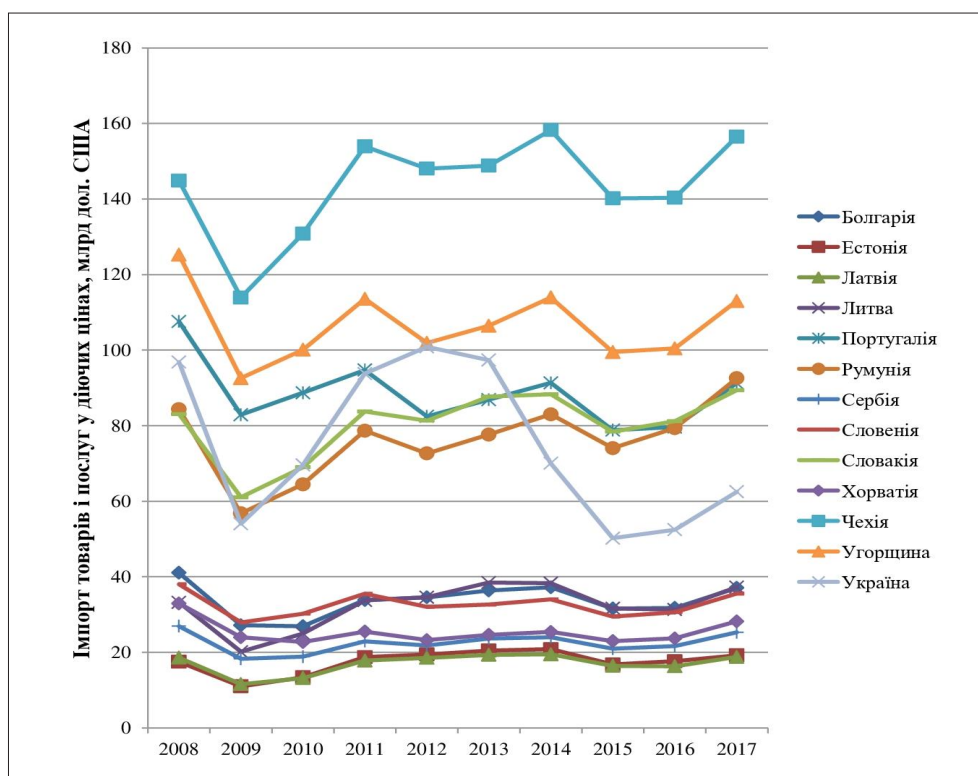


Рис. 3. Динаміка імпорту товарів і послуг країн Європи у діючих цінах за 2008–2017 рр., млрд дол. США

Джерело: побудовано на підставі даних Світового Банку [9]

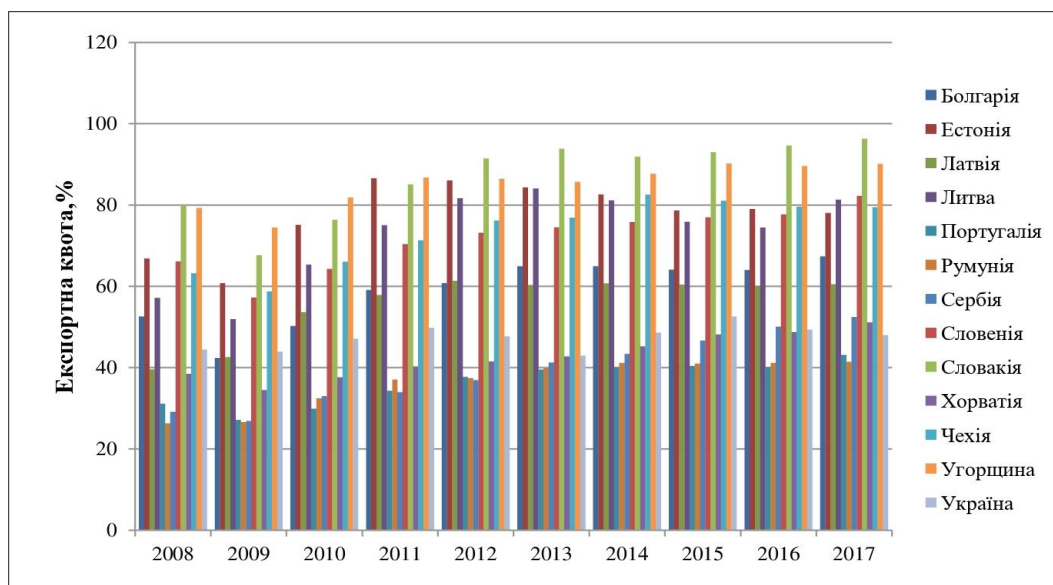


Рис. 4. Експортна квота країн Європи за 2008–2017рр., млрд дол. США

Джерело: побудовано на підставі даних Світового Банку [10]

років зростає з 66,8% (2008 р.) до 78,03% (2017 р.), Литви з 57,1% до 81,3% відповідно. Найбільше значення експортної квоти Естонія мала у 2011 р. – 86,5%, Литва – 84,1 у 2013 році. У Чеській Республіці експортна квота коливалась від 58,7% (2009 р.) до 82,5% (2014 р.), у Республіці Словенія – від 57,2% (2009 р.) до 82,2% (2017 р.).

Найнижчі значення експортної квоти спостерігались у Румунії в 2008 (26,3%) і 2009 (26,5%) роках, у Сербії

протягом п'яти років – з 2008 (29,1%) по 2012 (36,9%) рік, у Португалії з 2009 (27,1%) до 2012 (37,7%) року. З 2013 року в зазначених країнах рівень експортної квоти починає зростати і перевищує 40%. У 2017 році експортна квота Сербії досягає 52,4%.

За досліджуваний період експортна квота України коливалась від 42,9% у 2013 році до 52,6% у 2015 році. У порівнянні з іншими країнами Україна мала середні значення ек-

портної квоти. Вони нижчі за показники Болгарії, Латвії, в окремі періоди Хорватії та Сербії, та перевищують значення показників Румунії, Португалії, окремі періоди Сербії.

На рис. 5 наведено динаміку імпоротної квоти досліджуваних країн за 2008–2017 роки. Найвищі значення імпоротної квоти спостерігались у Словацької Республіки, Угорщини, Естонії, Литви, Чеської Республіки. Так, протягом досліджуваного періоду найнижче значення імпоротної квоти Словацька Республіка мала у 2009 році – 77,8%, найвище – 92,9% у 2017 році. В Угорщині імпортна квота коливалась від 70,4% (2009 р.) до 82,3% (2017 р.). Найнижче значення імпоротної квоти Естонія мала у 2009 році – 55,8%, найвище – 84,4% у 2012 році, Литва – 53,6% у 2009 році, 82,8% у 2013 році. У Чеської Республіки імпортна квота змінювалась з 61,1% у 2008 р. до 72,2% у 2017 р.

Серед досліджуваних країн найнижчі значення імпоротної квоти мали Румунія і Португалія. Так, імпортна квота Румунії коливалась від 39,2% у 2008р. до 43,6% у 2017р. При цьому найнижче значення імпоротної квоти у Румунії було в 2009 році і становило 32,8%. Португалія

мала найнижче значення імпоротної квоти у 2009 році – 34,0%, найвище – 43,1% у 2017 році.

Україна за значеннями імпоротної квоти займає середні позиції серед країн, що вивчалися. Рівень імпоротної квоти змінювався з 52,5% у 2008 р. до 55,6% у 2017 р. Найнижче значення імпоротної квоти України спостерігалось у 2009 р. – 45,9%, найвище – 56,4% у 2012 році.

Україна мала вищий рівень імпоротної квоти порівняно з Хорватією, Сербією (за винятком 2008, 2014–2017 років), Португалією, Румунією, й нижчий по відношенню до показників Болгарії, Республіки Словенія, Латвії.

Розглянемо частку, яку займає український експорт й імпорт товарів і послуг у світовому та Європейському (табл. 1).

Як свідчать розраховані дані, частка українського експорту й імпорту у світовому має тенденцію до зменшення. Якщо у 2008 році частка експорту України становила 0,40%, то у 2017 році – 0,23%, частка імпорту у 2008 році дорівнювала 0,49% у 2017 році – 0,28. Порівняння часток експорту й імпорту показує, що Україна імпортує товарів і послуг більше, ніж експортує.

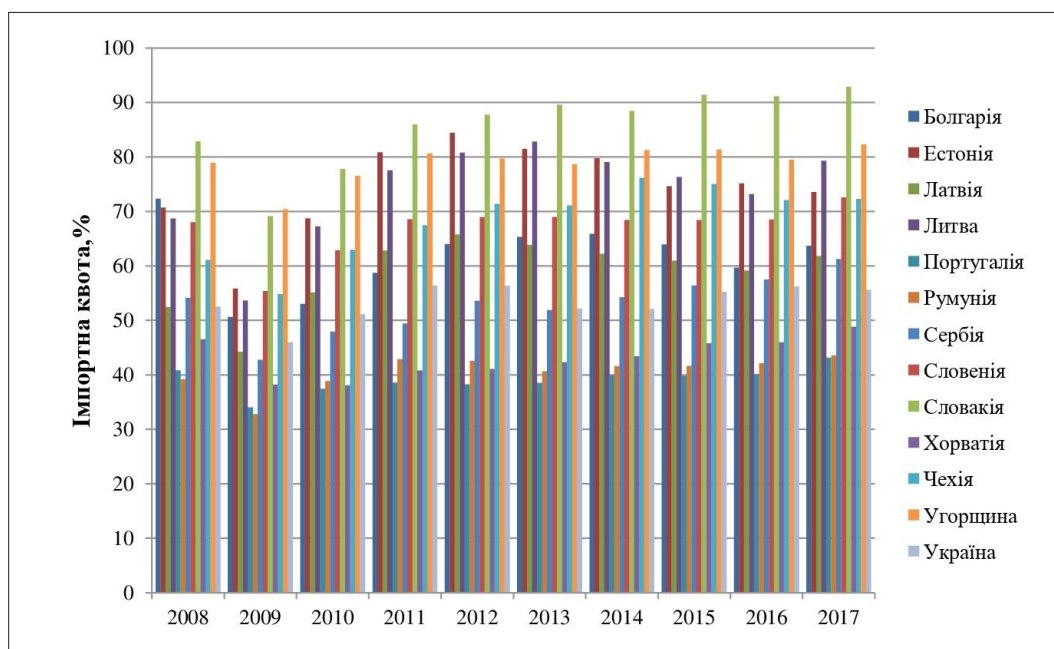


Рис. 5. Імпортна квота країн Європи за 2008-2017 рр., млрд дол. США

Джерело: побудовано на підставі даних Світового Банку [11]

Таблиця 1

Динаміка частки експорту і імпорту України за 2008-2017 рр.

Рік	Частка експорту України в світовому експорті, %	Частка експорту України в експорті країн ЄС, %	Частка імпорту України в світовому експорті, %	Частка імпорту України в експорті країн ЄС, %
2008	0,40	1,07	0,49	1,27
2009	0,32	0,86	0,35	0,93
2010	0,34	0,97	0,38	1,08
2011	0,36	1,07	0,42	1,24
2012	0,37	1,14	0,45	1,41
2013	0,34	1,02	0,42	1,32
2014	0,27	0,81	0,30	0,93
2015	0,22	0,66	0,24	0,76
2016	0,22	0,63	0,26	0,79
2017	0,23	0,68	0,28	0,86

Джерело: розраховано на підставі даних Світового банку [8; 9]

Щодо вітчизняного експорту і імпорту товарів і послуг щодо обсягів ЄС, то у 2009 році показники України менші, ніж у 2008 році, з 2010 по 2012 рік відбувалося їх зростання, починаючи з 2013 по 2016 рік спостерігалася тенденція щодо зменшення. Порівняння часток українського експорту й імпорту до обсягів ЄС демонструє перевищення імпорту.

**Висновки.** Проведене дослідження показало, що Україна за показниками зовнішньоекономічної діяльності (обсягами експорту й імпорту товарів і послуг, експортної і імпортної квот) наближена до таких євро-

пейських країн, як Угорщина, Словачка Республіка, Болгарія, Румунія, Республіка Словенія, Литва. За 2008–2017 роки спостерігаються періоди як зростання, так і зниження обсягів експортно-імпортної діяльності України. Позитивним моментом є те, що, незважаючи на наслідки соціально-економічної кризи 201–32014 років, інтенсивність міжнародної торгівлі України починаючи з 2017 року підвищується. Подальші дослідження будуть спрямовані на діагностування стимулюючих та стримуючих факторів розвитку експортно-імпортної діяльності України.

#### Список використаних джерел:

1. Богацька Н.М. Аналіз розвитку зовнішньоторговельної діяльності України та можливості її покращення. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2017. Вип. 18. С. 24–27.
2. Голубова Г.В. Статистичний аналіз та прогнозування експорту України. *Статистика України*. 2018. № 2. С. 6–12.
3. Дунська А. Експортно-імпортна діяльність України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 3. С. 36–46.
4. Краснодєд Т.Л. Аналіз експортно-імпортних операцій України на сучасному етапі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Міжнародні економічні відносини і світове господарство*. 2018. Вип. 22. Ч. 2. С. 32–35.
5. Кулицький С. Зовнішня торгівля України: стан, проблеми й перспективи. *Україна: події, факти, коментарі*. 2018. № 9. С. 81–93. URL: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2018/ukr9.pdf>. (дата звернення 11.03.2019).
6. Зовнішня торгівля України товарами і послугами у 2017 році: статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2018. 148 с.
7. GDP (current US): data/ World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (Accessed 11 March 2019).
8. Export of goods and services (current US): data/ World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD> (Accessed 11 March 2019).
9. Import of goods and services (current US): data/ World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD> (Accessed 11 March 2019).
10. Export of goods and services (% of GDP): data/ World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=UA> (Accessed 11 March 2019).
11. Import of goods and services (% of GDP): data/ World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS?locations=UA> (Accessed 11 March 2019).

### КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ЕКСПОРТНО-ИМПОРТНОЇ ДЕЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ І ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТРАН

**Анотація.** Стаття посвячена діагностиці тенденцій внешнеекономічної діяльності України. Проведен порівняльний аналіз показателів, характеризуючих експортно-імпортну діяльність (обсяги експорту і імпорту товарів і послуг, експортна і імпортна квоти) України і європейських країн. Установлено, що по рівню досліджуваних показателів Україна наближена до таких країн, як Венгрія, Словачка Республіка, Болгарія, Румунія, Республіка Словенія, Литва. Проаналізована частка України в світовому і європейському обсязі експорту і імпорту товарів і послуг. Визначено, що частка українського експорту і імпорту в світовому обсязі зменшується. Установлено, що частка національного експорту і імпорту товарів і послуг по відношенню до обсягів ЄС в окремі періоди демонструвала тенденції як зростання, так і зниження. Відзначено зростання інтенсивності експортно-імпортної діяльності України з 2017 року.

**Ключові слова:** експорт, імпорт, ВВП, експортна квота, імпортна квота.

### COMPARATIVE ANALYSIS OF EXPORT-IMPORT ACTIVITIES OF UKRAINE AND EUROPEAN COUNTRIES

**Summary.** The article is dedicated to the analysis of trends in foreign economic activities of Ukraine and European countries. For comparative analysis, the authors of the article selected the countries of the European Union, which are similar to Ukraine in terms of economic development trends and indicators of foreign economic activities. The authors carried out a comparative analysis of main indicators characterizing the intensity of export-import activities of Ukraine and selected European countries for 2008-2017: volumes of export and import of goods and services, export and import quotas. According to the results of the analysis, the authors established the European countries that occupy leading positions, and defined the countries that are inferior to the indicators of Ukraine. The authors describe trends in fluctuating volumes of exports and imports of European countries and Ukraine. The authors defined trends in the volatility of exports and imports of European countries and Ukraine. It was established that Ukraine had average import and export quotas compared to European countries. During 2008-2017, there were periods of both growth and reduction of volumes of export-import activities of Ukraine. It was identified that Ukraine is approaching such countries as Hungary, the Slovak Republic, Bulgaria, Romania, the Republic of Slovenia and Lithuania according to these indicators. Compared to other countries, Ukraine is inferior to the Czech Republic in terms of export-import activities, and ahead of Estonia, Latvia, Croatia, Serbia, according to some indicators of Portugal. The share of Ukraine in the world and European volume of export and import of goods and services was analysed. The authors proved that the share of Ukrainian export and import volumes tends to decrease in the world. The comparison of the share of exports and imports showed that Ukraine during the whole period of the study imports goods and services more than exports. In comparison to EU volumes, the share of domestic exports and imports of goods and services tended in some periods to increase as well as to decrease. Since 2017 there has been growth of intensity in Ukrainian export and import activities.

**Key words:** export, import, GDP, export quota, import quota.

**Глущенко Ю. Є.**  
*магістр спеціальності «Маркетинг»*  
*Сумського національного аграрного університету*  
**Шумкова О. В.**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри статистики,*  
*аналізу господарської діяльності та маркетингу*  
*Сумського національного аграрного університету*

**Glushchenko Yulia**  
*Master Student in Marketing*  
*Sumy National Agrarian University*  
**Shumkova Olena**  
*PhD,*  
*Assistant Professor of Statistics,*  
*AEA and Marketing Department*  
*Sumy National Agrarian University*

## ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ

**Анотація.** У статті досліджується питання особливостей маркетингового управління асортиментом підприємства. Автори розкривають питання аналізу асортименту та номенклатури товарної продукції. Визначено, що асортиментна політика має особливе значення в сучасних умовах розвитку економіки, оскільки сучасні споживачі висувають підвищені вимоги до якості, асортименту та зовнішнього оформлення товару. Аналіз асортиментної політики підприємства дає можливість визначити майбутні стратегічні рішення щодо розвитку та вдосконалення товарів і можливості розширення їх на ринку. Авторами було проведено аналіз асортименту ТОВ «ІнтерАгроСтандарт» та виділено основні шляхи управління асортиментом. Авторами було запропоновано специфічну систему просування наявних товарів залежно від запланованої стратегії маркетингової діяльності.

**Ключові слова:** асортимент, асортиментна політика, маркетинг, маркетингове управління, стратегічне управління.

Постановка проблеми. Наявні тенденції в розвитку вітчизняного виробництва спонукають торгові підприємства до пошуку інструментів та механізмів, які не лише покращать їхні конкурентні позиції на ринку, а й сформулюють сталу систему підтримання конкурентоспроможності товаровиробників за рахунок впровадження ефективної асортиментної політики підприємства та показників номенклатури продукції. Аналіз асортиментної політики підприємства дає можливість визначити, що найбільш актуальним для розвитку сучасного підприємства та підвищення обсягів продажів є застосування стратегії розвитку товару, яка передбачає введення в асортимент нових асортиментних позицій або удосконалення наявних на сучасному ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання управління асортиментом продукції досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці В.В. Базилев, О.Ю. Біленький, Бурова, П.В. Кузнецов, Т.С. Мазепа, С.О. Малюк, І.О. Сінгаєвський, А.В. Троян, Р.М. Федоряк, В.В. Шарко, В.Г. Щербак. Різноманітні теоретичні, методологічні та прикладні проблеми управління товарним асортиментом розглядаються в працях таких науковців, як С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчук, Й.С. Завадський, Н.В. Куденко, В.Д. Немцова, А.Ф. Павленко, А.А. Старостіна та інші.

На сучасному етапі дуже актуальним питанням є розроблення саме стратегічного бачення напрямів розвитку підприємства на мікро-, мезо- та макrorівнях, а також методологічних і теоретичних проблем опрацювання складників маркетингу та його ефективного функціонування з урахуванням товарного асортименту та номенклатури продукції.

**Метою** статті є аналіз та оцінка управління асортиментом та номенклатурою продукції ТОВ «ІнтерАгроС-

тандарт» та виділення основних шляхів удосконалення управління цими елементами маркетингу для проведення більш ефективної діяльності підприємства з метою максимізації його прибутків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування асортименту є процесом відбору для реалізації різноманітних груп товарів, товарних категорій та товарних позицій, диференційованих за різними ознаками, які можуть задовольнити попит покупців торговельного підприємства.

Асортиментна політика має особливе значення в сучасних умовах розвитку економіки, оскільки сучасні споживачі висувають підвищені вимоги до якості, асортименту товару та зовнішнього оформлення товару. Основні цілі асортиментної політики є такими:

- зниження витрат, пов'язаних зі структурою асортименту;
- збільшення оборотності товарних запасів;
- збільшення обсягів реалізації товарів за рахунок оптимізації структури асортименту;
- досягнення конкурентної переваги за рахунок більш привабливого асортименту;
- підвищення економічної стійкості підприємства;
- залучення нових споживачів та вихід на нові сегменти ринку.

Формування асортиментної політики підприємства спрямоване на максимальне задоволення попиту споживачів та забезпечення відповідних умов для прибуткової діяльності підприємства.

Підбір, планування та регулювання асортименту товарів здійснюється з використанням таких принципів:

1. Відповідності структури попиту споживачів сегментам діяльності підприємства.



2. Комплексності задоволення попиту споживачів у межах вибраної ніші сегменту споживчого ринку.

3. Забезпечення потрібної широти, глибини та сталості асортименту.

4. Забезпечення умов для отримання оптимального розміру прибутку [2, с. 24].

Асортиментна політика у розрізі управління асортиментом дуже важлива для підприємства під час прийняття відповідних стратегічних рішень. Саме для цього є стратегічні, тактичні та оперативні цілі управління асортиментом підприємства.

До основних стратегічних цілей управління асортиментом слід віднести:

- максимальне задоволення потреб всіх цільових груп споживачів із одночасним підвищенням ефективності взаємодії між постачальниками та роздрібною торгівлею;
- забезпечення високого рівня обслуговування покупців;
- формування позитивного іміджу підприємства;
- завоювання та утримання певної частки підприємства на споживчому ринку;
- переміщення в інші сегменти ринку;
- зміцнення фінансового стану підприємства.

Тактичними цілями управління асортиментом є:

- управління ризиками;
- формування поточної та перспективної асортиментної політики відповідно до попиту споживачів;
- формування конкретного асортименту;
- прискорення оборотності товарних запасів; – регулювання величини та структури товарних запасів, що забезпечує максимальну ефективність авансованих коштів [4, с. 20].

Оперативне управління асортиментом може здійснюватися за такими цілями:

- забезпечення безперервної реалізації товарів роздрібною покупцям;
- поповнення та регулювання асортименту;
- організація господарських зв'язків, контроль їх здійснення;
- забезпечення закупівлі товарів в обсязі, що відповідає запитам ринку та забезпечує оптимальний рівень товарних запасів;
- раціональне використання торгової площі;
- організація та стимулювання просування;
- раціональне застосування мерчандайзингу [1, с. 310, 3, с. 120].

Правильно сформульовані та систематизовані стратегічні цілі функціонування підприємства є основою розроблення стратегії його господарсько-фінансової діяльності, яка є способом досягнення цих цілей.

Авторами було проведено аналіз та оцінку управління асортиментом та номенклатурою продукції ТОВ «ІнтерА-

гроСтандарт» та виділено основні шляхи удосконалення управління ними.

ТОВ «ІнтерАгроСтандарт» – потужний учасник українського ринку постачання оборотних засобів виробництва для агробізнесу. Дистрибуторська компанія, яка близько десяти років є надійним партнером із постачання та продажу мінеральних добрив, засобів захисту рослин, посівного матеріалу та закупівлі сільськогосподарської продукції на всій території України. Офіційні представники і партнери фірми успішно працюють на полях Сумщини, Харківщини, Полтавщини, Чернігівщини, Кіровоградщини, Житомирщини та ін. областей. Серед постійних партнерів ТОВ «ІнтерАгроСтандарт» – понад 1000 сільськогосподарських підприємств.

Головними концептуальними засадами, на яких базується діяльність підприємства, є:

- використання інноваційних розробок у технологіях агробізнесу;
- домінування довгострокових партнерських зв'язків над миттєвою вигодою;
- професійний клієнт-сервіс, лояльність та індивідуальний підхід;
- постійне навчання і незмінний розвиток кожного члена команди співробітників;
- відповідальність перед споживачами за високу якість продукції.

Саме на цих засадах сфокусована увага команди висококваліфікованих співробітників, які обслуговують клієнтів та консультують із різних аспектів технологій вирощування сільськогосподарських культур.

ТОВ «ІнтерАгроСтандарт» досить гарно зарекомендувало себе на ринку посередників з продажу продукції для сільського господарства. Воно входить в ТОП-5 за величиною споживчого ринку. Нижче наведені основні показники виручки та питомої ваги від реалізації основної продукції підприємства (таблиця 1).

Дані таблиці свідчать про те, що за аналізований період 2015–2017 рр. виручка від реалізації продукції збільшилася майже в 4 рази. Відмітимо, що з кожним роком показники доходу від реалізації продукції та питомої ваги посівного матеріалу, засобів захисту рослин, мікродобрив та мінеральних добрив зростають в середньому на 9,1%, 25,7%, 19%, 46,1% відповідно. Це є позитивним явищем для досліджуваного підприємства.

Слід зазначити, що формування асортименту є досить складним і безперервним процесом. Оптимальний асортимент є винятково індивідуальним для кожного підприємства і залежить від попиту, ринків збуту, фінансових та безлічі інших ресурсів. Асортимент підприємства має чітку структуру та представлений різними групами това-

Таблиця 1

Обсяг і структура товарної продукції ТОВ «ІнтерАгроСтандарт» у 2015–2017 рр.

Видів продукції	2015 р.		2016 р.		2017 р.		У середньому за 2015–2017 рр.	
	Дохід (виручка від реалізації) тис. грн.	питома вага, %	Дохід (виручка від реалізації) тис. грн.	питома вага, %	Дохід (виручка від реалізації) тис. грн.	питома вага, %	Дохід (виручка від реалізації) тис. грн.	питома вага, %
Посівний матеріал	4757,6	10,5	2662,4	9,5	12305,5	7,3	7418,3	9,2
Засоби захисту рослин	12822,8	28,3	7034,2	25,1	40118,9	23,8	20723,0	25,7
Мікро-добрива та стимулятори росту	7793,5	17,2	5352,7	19,1	35061,9	20,8	15320,5	19,0
Мінеральні добрива	19956,4	44,0	12975,5	46,3	81080,7	48,1	37172,3	46,1
Всього	45310,3	100,0	28024,8	100,0	168567,0	100,0	80634,1	100,0

рів, які будуть задовольняти потреби різних груп споживачів. Склад товарної пропозиції ТОВ «ІнтерАгроСтандарт» наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

**Склад товарної пропозиції ТОВ «ІнтерАгроСтандарт»**

Групи товарів	Підгрупи
1. Посівний матеріал	1.1. Кукурудза
	1.2. Пшениця
	1.3. Ріпак
	1.4. Соняшник
	1.5. Соя
	1.6. Ячмінь
	1.7. Гречка
	1.8. Сорго
2. Засоби захисту рослин	2.1. Гербіциди
	2.2. Інсектициди
	2.3. Фунгіциди
	2.4. Протруйники
	2.5. Десиканти
	2.6. Адюванти
3. Мікродобрива та стимулятори росту	3.1. Мікродобрива
	3.2. Ауксини
	3.3. Гиббереліни
	3.4. Цитокініни
	3.5. Брассіни
4. Мінеральні добрива	4.1. Азотні добрива
	4.2. Калійні добрива
	4.3. Фосфорні добрива
	4.4. Комплексні мінеральні добрива

Показники товарної номенклатури досліджуваного підприємства є такими: широта – 4 (посівний матеріал, засоби захисту рослин, мікродобрива та стимулятори росту, мінеральні добрива). Глибина асортименту: посівний матеріал – 8, засоби захисту рослин – 6, мікродобрива та стимулятори росту – 5, мінеральні добрива – 4. Насиченість товарного асортименту – 23. Гармонійність товарного асортименту – групи товарів подібні між собою за умовами зберігання, система збуту та споживання.

Одним із найважливіших елементів під час аналізу асортименту підприємства є проведення АВС-аналізу, суть якого полягає в правильному формуванні груп товарів, які приносять найбільшу виручку та формують прибуток. Також цей аналіз необхідний для уникнення перенасичення асортименту в тих товарних групах, які мають маленький прибуток і малу націнку.

АВС-аналіз асортименту підприємства наведено в таблиці 3.

Провівши АВС-аналіз асортименту залежно від чистого доходу (виручки) від реалізації, можна дійти висновку, що продукція підприємства належить до таких груп:

- група «А» – мінеральні добрива;
- група «В» – засоби захисту рослин;
- група «С» – посівний матеріал, мікродобрива та стимулятори росту.

Також на основі проведеного дослідження нами було побудовано діаграму Парето (рис. 1).

Зазвичай, головним рішенням щодо продукції групи «С» є її виключення з асортименту, але, зважаючи на не досить широку спеціалізацію підприємства, продукцію цієї групи необхідно перевести до групи «В» шляхом збільшення обсягів її виробництва та реалізації.

Також для аналізу продажів компанії, структурування, визначення чітких лідерів та аутсайдерів серед усіх груп товарів для коригування асортиментної політики часто використовується метод XYZ-аналізу. Цей математично-статистичний метод дає змогу проаналізувати і спрогнозувати стабільність продажів окремих видів товарів і коливання рівня споживання тих чи інших товарів. Результати XYZ-аналізу ТОВ «ІнтерАгроСтандарт» наведено в таблиці 4.

Провівши АВС/XYZ-аналіз асортименту, можна дійти висновку, що продукція підприємства належить до таких груп, як:

- група «АХ» – мінеральні добрива. Витрати на товари цієї групи є стабільними та прогнозованими. Підприємству необхідно забезпечувати постійну наявність товару;
- група «ВХ» – засоби захисту рослин. Витрати на товари цієї групи є стабільними та прогнозованими;
- група «СХ» – посівний матеріал, мікродобрива та стимулятори росту. Посівний матеріал. Підприємству рекомендується використовувати регулярну систему замовлень для цих груп товарів.

Важливою складовою частиною асортиментної політики з метою формування конкурентоспроможної продукції виступає інноваційний потенціал підприємства, а саме можливість підприємства виводити на ринок нові групи товарів для задоволення потреб споживачів. Тому було розроблено систему розподілу бюджету просування продукції ТОВ «ІнтерАгроСтандарт» залежно від запланованої стратегії (таблиця 5).

Таким чином, на основі проведених досліджень підприємству можна запропонувати такі стратегічні рішення з управління асортиментом:

- дослідити перспективні сегменти ринку та запропонувати нову або удосконалену лінійку продукції;
- збільшити обсяги виробництва та реалізації засобів захисту рослин та мінеральних добрив;
- забезпечити постійну наявність товарів на складах;
- покращити методи просування товарів відповідно до однієї із запропонованих стратегій розвитку.

**Висновки.** Таким чином, процес ефективного управління асортиментом у сучасних умовах виходить далеко за межі питань виробництва та реалізації продукції, визначає необхідність застосування комплексного підходу до управління діяльністю підприємства загалом.

Таблиця 3

**АВС-аналіз асортименту ТОВ «ІнтерАгроСтандарт»**

Вид продукції	Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	Частка доходу, %	Кумулятивна частка, %	Група
Мінеральні добрива	81080,7	44,07%	44,07%	А
Засоби захисту рослин	40118,9	21,81%	65,88%	В
Мікро-добрива та стимулятори росту	35061,9	19,06%	84,94%	С
Посівний матеріал	12305,5	6,69%	91,62%	С

Таблиця 4

## XYZ-аналіз асортименту ТОВ «ІнтерАгроСтандарт»

Вид продукції	Середній показник чистого доходу (виручки) від реалізації, тис. грн.	Частка доходу, %	Коефіцієнт варіації	Група
Посівний матеріал	12305,50	7,30	0,1	X
Мікро-добрива та стимулятори росту	35061,90	20,80	0,1	X
Засоби захисту рослин	40118,90	23,80	0,1	X
Мінеральні добрива	81080,70	48,10	0,1	X

Таблиця 5

## Розподіл бюджету просування нових товарів залежно від обраної стратегії, %

Маркетингова комунікація	Маркетингова стратегія			
	Інтенсивний маркетинг	Вибіркове проникнення	Широке проникнення	Пасивний маркетинг
Реклама	6 – 10	64 – 69	30 – 60	68 – 73
PR	0	10 – 16	3 – 6	5 – 20
Стимулювання збуту	0	5 – 9	7 – 15	0
Персональний продаж і акції прямого маркетингу	90 – 94	10 – 12	34 – 60	10 – 25

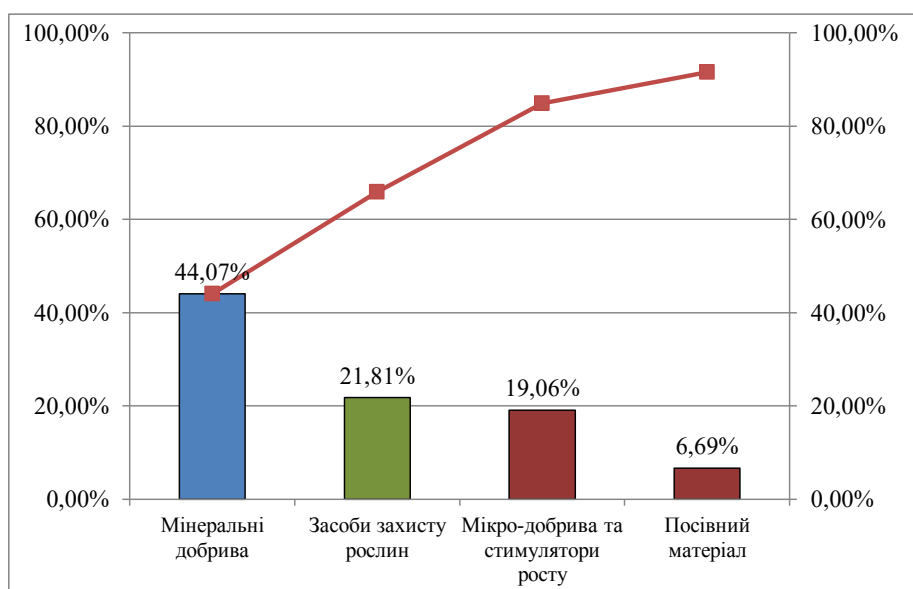


Рис. 1. Діаграма Парето ABC-аналізу асортименту

## Список використаних джерел:

1. Капітанець Ю.О. Розробка конкурентної стратегії підприємства як суб'єкта ринкової економіки / Ю.О. Капітанець // Науковий збірник Буковинської державної фінансової академії : Збірник наукових праць. Випуск 9 : Економічні науки. Чернівці, 2014. С. 306–315.
2. Ліпич Л.Г. Формування стратегій розвитку підприємств на засадах прогнозування кон'юнктури ринку: [монографія] / Л.Г. Ліпич, В.В. Левицький, О.В. Кошій. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2013. 168 с.
3. Мозенков О.В. Управління реалізацією стратегії розвитку на підприємствах з корпоративними правами в режимі он-лайн / О. В. Мозенков // Актуальні проблеми економіки. 2013. № 8(98). С. 116–124.
4. Старостіна А.О. Особливості мотивації та ринкової поведінки українських споживачів високотехнологічних товарів / Старостіна А.О., Журило В.В. // Маркетинг в Україні. 2014. № 5. С. 18–23.

## ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ

**Аннотация.** В работе исследуется вопрос особенности маркетингового управления ассортиментом предприятия. Авторы раскрывают вопросы анализа ассортимента и номенклатуры товарной продукции. Определено, что ассортиментная политика имеет особое значение в современных условиях развития экономики, поскольку современные потребители предъявляют повышенные требования к качеству, ассортименту и внешнему оформлению товара. Анализ ассортиментной политики предприятия позволяет определить будущие стратегические решения по развитию и совершенствованию товаров и возможности размещения их на рынке. Авторами был проведен анализ ассортимента ООО «ИнтерАгроСтандарт» и выделены основные пути управления ассортиментом. Авторами была предложена специфическая система продвижения существующих товаров в зависимости от запланированной стратегии маркетинга.

**Ключевые слова:** ассортимент, ассортиментная политика, маркетинг, маркетинговое управление, стратегическое управление.

## FEATURES OF MARKETING MANAGEMENT OF ASSORTMENT

**Summary.** The authors decided the question of the features of marketing management of assortment at the company. The authors revealed the analysis of assortment and nomenclature of commodity products. It has been determined that assortment policy have special importance in the current conditions of economic development, as modern consumers put forward increased requirements for quality, product assortment and external design of goods. At the present stage, the most important issue is the development of a strategic vision of the growth of the company at the micro, meso- and macro levels. Methodological and theoretical problems of working out with the components of marketing and its effective functioning with using product range and nomenclature of products which is very important for effective activity of the company. The purpose of the article is to analyze and evaluate the management of the assortment and nomenclature of products of InterAgroStandard and to identify the main ways of improving the management of these elements of marketing in order to carry out a more efficient activity of the company and to maximize its profits. Analysis of assortment policy of the company provides an opportunity to determine future strategic decisions for the development and improvement of goods and the possibility of placing them on the market. Using a systematic approach studied assortment of the company and main parts of it. Economic and statistical methods evaluated dynamics of volume and structure of commodity products in 2015-2017. ABC and XYZ methods were used for analyzing the structure of assortment. They helped to adjust assortment policy of the company by dividing products into different groups according to their specific share at all assortment. The authors also proposed a specific system for promoting existing products, depending on the planned marketing strategy.

**Key words:** assortment, assortment policy, marketing, marketing management, strategic management.

УДК 314.7

**Горбачова І. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
та європейської інтеграції*

*Житомирського національного агроекологічного університету*

**Прокопчук О. А.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
та європейської інтеграції*

*Житомирського національного агроекологічного університету*

**Gorbachova Irina**

*Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor  
Department of International Economic Studies and European Integration  
Zhytomyr National Agricultural Agroecology University*

**Prokopchuk Oksana**

*Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor  
Department of International Economic Studies and European Integration  
Zhytomyr National Agricultural Agroecology University*

## ПЕРСПЕКТИВИ ГЛОБАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ ТА УКРАЇНА

**Анотація.** У роботі досліджуються основні перспективи глобальної міграції: динаміка, орієнтири транскордонних переміщень, регуляції і позиції урядів світу в контексті позитивних ефектів міграцій. Значущість дослідження глобальної мобільності її процесів, обсягів, мотиваторів зумовлена стрімким нарощуванням інтенсивності економічного та соціального розвитку країн світу під впливом змін глобального середовища. Автори розглядають перспективи глобальних переміщень з позиції переваг та можливостей, визначаючи позитивний внесок мігрантів у забезпечення інклюзивного зростання та розглядаючи міграцію як «багатогранне явище». У статті розкрито конкретні заходи регуляції міграційної політики України в контексті глобалізаційних перспектив, також окреслено основні заходи з удосконалення міграційної політики в межах адаптації найкращих міжнародних практик до українського контексту.

**Ключові слова:** міграція, глобалізація, перспективи, мобільність, національна економіка, глобальне середовище, трудові мігранти, зовнішня міграція, транскордонні переміщення.



**Вступ та постановка проблеми.** У сучасних умовах домінуючою тенденцією у міжнародних відносинах є глобалізація, одним із проявів якої виступає міграція робочої сили. Важливість дослідження міграційних процесів, їх причин та мотивів зумовлена також стрімким зростанням обсягів, нарощуванням інтенсивності, вагомих впливом на економічний та соціальний розвиток країн. Особливе місце міграції робочої сили в сучасних умовах визначається насамперед високою динамікою, швидким реагуванням на зміни у суспільстві та економіці. Все більшого поширення і значення набуває переміщення людських ресурсів, зумовлене соціально-економічними, військовими, етнічними та релігійними чинниками. Швидке зростання масштабів міжнародної міграції, залучення до неї значних обсягів трудових ресурсів робить актуальним дослідження міжнародної міграції робочої сили як однієї з форм світових господарських зв'язків та її впливу на світове господарство. Надзвичайно актуальним є вивчення економічної сутності міжнародної міграції, причини, мотиви, які породжують міграцію робочої сили, її вплив на соціально-економічний розвиток країни, дослідженню світового досвіду регулювання міграційних процесів та можливості його використання в Україні. Важливість цих проблем зумовила тему та мету цього дослідження – наукове обґрунтування економічних ефектів міжнародної міграції робочої сили, а також розроблення на цій основі практичних рекомендацій щодо використання позитивних ефектів міжнародної міграції робочої сили.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика міжнародної міграції робочої сили стала об'єктом дослідження для багатьох вітчизняних (О. А. Грیشнова, Е.М. Лібанова, О. А. Малиновська, Н. Мамонтова, О. Р. Овчинникова, Т. П. Петрова, О. У. Хомри, О. В. Позняк, Г. О. Харламова) та зарубіжних (Зб. Бжезинський, Дж. Сорос, Дж. Стігліц, Х. Шуман, Г.-П. Мартін, У. Бек, С. Прімаков) науковців, праці яких сфокусовані на вивченні практичних аспектів та теоретичних закономірностей даного процесу. Водночас стрімкість змін глобального середовища визначає необхідність подальших досліджень у заданому напрямі.

**Метою** роботи є аналіз процесів глобальної трудової міграції в перспективі та розроблення теоретико-прикладних рекомендацій щодо регуляції міграційної політики урядом України. Для досягнення означеної мети були поставлені та вирішені такі завдання:

- визначити сутність та роль глобальної міграції в світі;
- проаналізувати сучасні тенденції зовнішніх трудових міграційних переміщень в Україні;
- окреслити основні міграційні глобальні перспективи;
- запропонувати шляхи та конкретні заходи регуляції міграційної політики України в контексті глобалізаційних перспектив.

**Результати дослідження.** В умовах глобалізації світової економіки міжнародні міграції досягли безпрецедентних масштабів. Вони належать до найбільш вагомих факторів розвитку людства, спричиняючи кардинальні економічні, політичні й соціальні зміни. Процеси глобалізації однаковою мірою проявляють себе не у всіх країнах та регіонах. Окремі з них через ті чи інші об'єктивні і суб'єктивні причини все ще залишаються на периферії глобальних процесів. Окрім того, відмінності між країнами, що задіяні в світову глобалізацію, та тими, які поки що залишаються поза орбітою цього процесу, останнім часом стають все відчутнішими. Така дисгармонія розвитку породжує нові тенденції та проблеми. Зокрема, від-

бувається масова міграція населення [1] у розвинутіші в економічному плані регіони, розширення населення в розвинутих країнах, в яких формуються завдяки іммігрантам чисельні групи нових переселенців [2], які жодним чином не інтегрувалися в нове соціальне середовище.

Основними тенденціями сучасної міжнародної міграції виступають: глобалізація міжнародної міграції; якісні зміни у світових міграційних потоках; визначальна роль економічної, насамперед трудової міграції; значне зростання нелегальної міграції; збільшення масштабів та розширення географії вимушеної міграції; всезростаюча роль міжнародної міграції в демографічному розвитку розвинутих країн світу; фемінізація міжнародної міграції; подвійний характер міграційної політики на національному, міжнародному регіональному та світовому рівнях [3, с. 10–11]. В останні десятиліття у світі спостерігається своєрідний «вибух» міждержавної міграції населення. Він охопив, по суті, всі види міждержавних міграцій: етнічну міграцію, котра складається з двох потоків – консолідуючого, тобто повернення значних контингентів людей на свою історичну батьківщину, і дисперсного, тобто створення територіальних ареалів розміщення діаспори даної національності за межами історичної батьківщини; трудову міграцію різних типів; міграційні потоки біженців, що виникають унаслідок воєнних конфліктів, за політичними та релігійними мотивами; переселенців; різних видів вимушених мігрантів; маятникових трудових мігрантів у прикордонних районах різних країн (ця ситуація особливо характерна для інтеграційних угруповань, що найбільш показово у країнах Європейського Співтовариства); порівняно нове явище, що найбільш яскраво проявилось з другої половини ХХ-початку ХХІ століття – міждержавна торговельна міграція, так звані «човники»; бізнес-міграція.

Якщо в процесі, пов'язаному з динамікою робочої сили, наявні три основні стадії: формування міграційної рухливості, власне переселення та адаптація, тоді є всі підстави ідентифікувати його з міграцією. Якщо хоча б одна з трьох стадій відсутня, процес не є міграційним. Деякі російські та українські автори дотримуються наведеного вище підходу до виокремлення міграційних процесів серед інших форм руху населення [4]. Однак слід зауважити, що, поділ міграційного процесу на три стадії допускає деяке спрощення тих реалій, у межах яких відбуваються сучасні міжнародні міграційні процеси, в тому числі робочої сили. Спрощення допускається в тому, що під міграційною рухливістю зазвичай розуміють внутрішню потенційну здатність людини до місця проживання (постійного чи тимчасового). При цьому вважається, що саме ця потенційна здатність є основою того, що людина добровільно стає мігрантом. Так, Г.С. Вечканов вважає міграцією лише добровільну зміну місця проживання і місця застосування праці у поєднанні особистих, колективних і суспільних інтересів [4]. Заперечують проти віднесення до міграційних тих процесів, які пов'язані з вимушеним переселенням, і деякі українські дослідники [4], обґрунтовуючи таку позицію відсутністю добровільності у разі вимушеної зміни місця проживання та праці. Так, Ю.П. Гуменюк і Г.П. Гоголь вказують, що міжнародна трудова міграція як самостійне економічне явище має ознаки ідентичності: економічну мотивацію, добровільність і тривалість у часі [4].

Загальна кількість міжнародних мігрантів у світі у 2018 році оцінюється в 214 мільйонів осіб [5]. Цей показник залишається відносно стабільним як частка світового населення, збільшуючись лише на рівні 0,1%, з 3,0% до 3,1%, у період між 2015 і 2018 роками (UN DESA, 2018).

Сполучені Штати Америки (США), як і раніше, приймають найбільшу кількість мігрантів у будь-якій країні світу, тоді як шість із десяти країн з найбільшим населенням (Франція, Німеччина, Російська Федерація, Іспанія, Україна та Велика Британія) знаходяться в Європі [5].

Більшість основних країн призначення вважають свій поточний рівень імміграції «задовільним», розділяють цю думку також 152 уряди в усьому світі. Тільки Франція, Російська Федерація та Саудівська Аравія вважають, що їхній рівень імміграції є «занадто високим» (31 уряд інших країн у світі поділяють цю думку), тоді як Канада є однією з дев'яти урядів, які вважають, що поточний рівень імміграції є «занадто низьким». Порівняно з 2017 роком 14 урядів (майже всі з країн Африки або Близького Сходу) змінили свою думку про імміграцію з «задоволеності» до «занадто високої», тоді як, з іншого боку, 20 урядів (близько половини з них) з країн Європи вважають рівень імміграції «задовільним» у 2017 році порівняно з «занадто високим» у 2018 році [5].

Є понад 20 міст у всьому світі (9 у Північній Америці, 4 на Близькому Сході, 3 у Європі, та 2 у Азії та Океанії) з більш ніж 1 мільйоном мешканців, що народилися з-за кордону; загальна кількість іноземців, що народилися в цих містах, становить лише 37 мільйонів мігрантів. Двадцять п'ять міст у всьому світі також мали населення, що складається з понад 25 відсотків іноземців. Багато основних країн призначення (Німеччина, Індія, Російська Федерація, Україна та Великобританія) також входять до десятки країн походження мігрантів [5].

Абсолютні кількості як чоловіків, так і жінок-мігрантів зросли за останні роки, а частка мігрантів-чоловіків залишається стабільною і становить близько 51%. Проте, національні та регіональні відмінності у цій цифрі є значними, і жінки особливо представлені серед висококваліфікованих мігрантів [5].

Незважаючи на відсутність комплексних та порівняльних даних, очевидно, що міграція молоді та дітей є важливими явищами. Значна частина цієї міграції відбувається в контексті воз'єднання сімей в країнах призначення; однак, очевидно, що значна частина дітей та молодих людей самостійно мігрує. Згідно з перехресним дослідженням міграції дітей в Аргентині, Чилі та Південній Африці, близько 4% всіх дітей були міжнародними або внутрішніми мігрантами, що становить близько чверті всіх мігрантів [5].

Нове міждержавне дослідження з питань міграції та розвитку (IPPR / GDN, 2018) свідчить про те, що, незважаючи на те, що кількість учасників міграційних процесів у зворотному напрямі змінюється, цей вид руху може охоплювати від 12 до 37 відсотків людей, які виїжджають за кордон, для більшої кількості людей це більше трьох місяців. Грошові перекази в 2018 році оцінюються в 414 млрд. дол. США, з яких понад 316 млрд. дол.

США – для країн, що розвиваються, – зменшення на 6% з 336 млрд. дол. США у 2018 році [6]. Хоча цей показник є першим зафіксованим зниженням обсягів грошових переказів з 2016 року, що відображає наслідки глобальної рецесії грошові перекази все ще перебувають на більш високому рівні, ніж у 2017 році (коли цей показник є більшим) становили 385 млрд. дол. США [6].

Україна також відчуває на собі наслідки міжнародної міграції. Вона є сьогодні чи не найсерйознішою державною проблемою. В Україні поки що не задіяно повною мірою такі важелі регулювання, як створення привабливого ринку праці та умов для гідної зайнятості. Незважаючи на те, що за останні два роки уряд істотно підвищив зарплату, вона залишається значно нижчою, ніж у країнах, до яких мігрують українці. Як свідчать дослідження, заробітчани не повертатимуться на батьківщину, доки їх заробітна плата не сягне тут хоча б половини їх доходу у країнах імміграції [5]. Серед основних причин еміграції населення України слід відмітити політичну та соціально-економічну нестабільність, низький рівень охорони здоров'я, реформування освіти, культури та спорту, географічні особливості прикордонних територій. Наслідком цього є високий рівень безробіття за окремими регіонами держави, незбалансована структура спеціальностей на вітчизняному ринку праці та зростання маятникової міграції.

Україна також відчуває на собі наслідки міжнародної міграції (табл. 1) [6].

Головною групою трудових мігрантів є чоловіки (917,5 тис. осіб), їхня частка у загальній кількості населення віком 15-70 років становить 6,7%. Проте найбільше мігрують на короткий строк жінки 49,3 тис. осіб. Міграція є сьогодні чи не найсерйознішою державною проблемою. В Україні поки що не задіяно повною мірою такі важелі регулювання, як створення привабливого ринку праці та умов для гідної зайнятості. Міграційні процеси в Україні наразі не мають майже ніякої регуляції. Урядом не створюється передумов для виїзду мігрантів на короткострокову або дострокову міграцію, немає жодної допомоги в адаптації мігрантів закордоном та розвитку їх після приїзду в Україну.

Головною групою трудових мігрантів є чоловіки (917,5 тис. осіб), їх частка у загальній кількості населення віком 15-70 років становить 6,7%. Проте найбільше мігрують на короткий строк жінки 49,3 тис. осіб. Міграція є сьогодні чи не найсерйознішою державною проблемою. В Україні поки що не задіяно повною мірою такі важелі регулювання, як створення привабливого ринку праці та умов для гідної зайнятості. Міграційні процеси в Україні наразі не мають майже ніякої регуляції. Урядом не створюється передумов для виїзду мігрантів на короткострокову або дострокову міграцію, немає жодної допомоги в адаптації мігрантів закордоном та розвитку

Таблиця 1

Трудова міграція з України за категоріями та місцем проживання осіб до виїзду за кордон, 2018 р.

	Усього	Жінки	Чоловіки	Міські поселення	Сільська місцевість
Кількість трудових мігрантів, усього, тис. осіб	1303,3	385,8	917,5	663,5	639,8
<i>у тому числі за категоріями, %</i>					
трудові мігранти, які повернулися до України	43,2	37,7	45,5	47,5	38,7
короткострокові трудові мігранти	48,5	49,3	48,1	43,3	53,9
працівники-емігранти	8,3	13,0	6,4	9,2	7,4
Частка трудових мігрантів у загальній кількості населення віком 15-70 років, у %	4,5	2,5	6,7	3,4	6,9

їх після приїзду в Україну. Більшість короткострокових мігрантів вибирають для роботи Російську Федерацію, довгострокові мігранти ж вибирають загалом Польщу, Російську Федерацію, Чехію та Італію, на долю яких припадає 75% працівників, відповідно до даних, наданих [6]. Завдяки дослідженню респондентів Міжнародної організації з міграції (МОМ) було оцінено кількість трудових мігрантів, трудових мігрантів, що повернулися, та потенційних трудових мігрантів за 2018 рік, що можна побачити на рис. 1 [6].

Необхідно створити відділи з міграції в кожному місті, які будуть керувати міграційними процесами задля забезпечення співпраці мігрантів і уряду не тільки нашої держави, але й держави-акцептора, або приймаючої сторони. Крім того, за допомогою залучення уряду до питання справи міграції з'являється можливість вести точну статистику по кількості від'їжджаючих мігрантів та тих, хто повернувся.

За допомогою співпраці держав необхідно налагоджувати зв'язки для офіційного працевлаштування наших громадян за кордоном. Таким чином ми не лише забезпечуємо їх роботою з певними гарантіями, але й знаємо приблизну кількість коштів, які повинні повернутись до країни.

Питання обкладання податками мігрантів зараз стоїть дуже гостро. Багато хто з працюючих за кордоном не розуміє, чому вони повинні платити нашій державі за те, що заробили кошти за кордоном. В цьому аспекті необхідно розглянути та, можливо, скоригувати відсоток, який зараз береться з мігрантів під час ввезення коштів в Україну, а також створити міграційні служби у кожному місті, що

дасть можливість пояснювати мігрантам те, що тут залишаються жити їхні сім'ї та родичі, переважно це люди літнього віку або діти чи молодь, яка ще не працює, і цей податок йде на утримання лікарень, шкіл, університетів та інших закладів, які відвідують їхні родичі. Крім того, після надання допомоги з працевлаштування державними органами мігранти самі відчують зобов'язання перед державою і будуть більш охоче сплачувати всі податки.

У зовнішній міграції ми бачимо позитивні моменти, які сприятимуть розвитку держави, а саме:

- Середня зарплата трудових мігрантів (яка наведена на рис. 2 [6]) значно відрізняється у кращій бік від середніх зарплат українських працівників, що повинно збільшити надходження іноземних інвестицій в Україну;

- українські робітники зазвичай відзначаються як працьовиті та надійні, на відміну від мігрантів з інших країн, особливо в країнах, де гостро стоїть питання міграції з ісламського світу, що пришвидшить повне входження України до Євросоюзу;

- за кордоном багато інновацій, які слід впроваджувати в Україні, і саме мігранти можуть стати першовідкривачами в Україні, створюючи власний бізнес та надаючи більше робочих місць саме тут, що теж позитивно відобразиться на міграційних процесах у бік їх зменшення тощо.

У кожній країні у певний період часу складається унікальна комбінація факторів розвитку міжнародної трудової міграції. Прояв їх впливу відбувається у межах наявних у країні суспільних інститутів, зовнішньої мобільності, яка під впливом глобальних факторів стає усе більш ліберальною та сприятливою. При цьому за

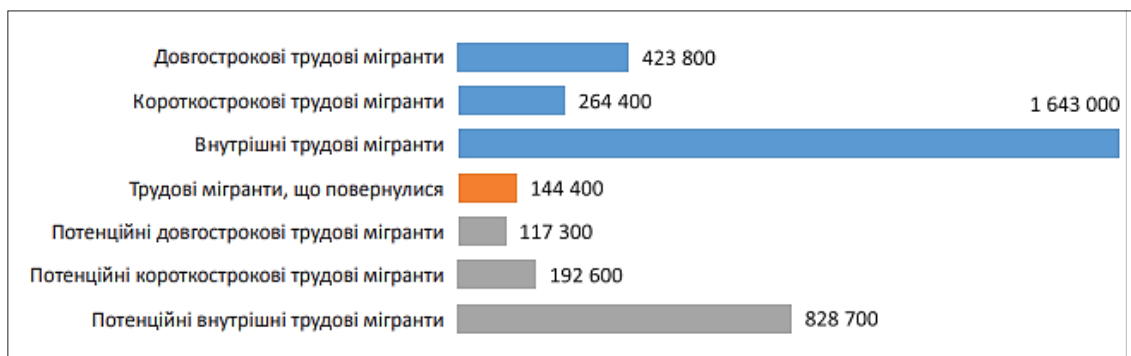


Рис. 1. Оцінка кількості поточних трудових мігрантів, трудових мігрантів, що повернулися, потенційних трудових мігрантів різних категорій (2018 р.)

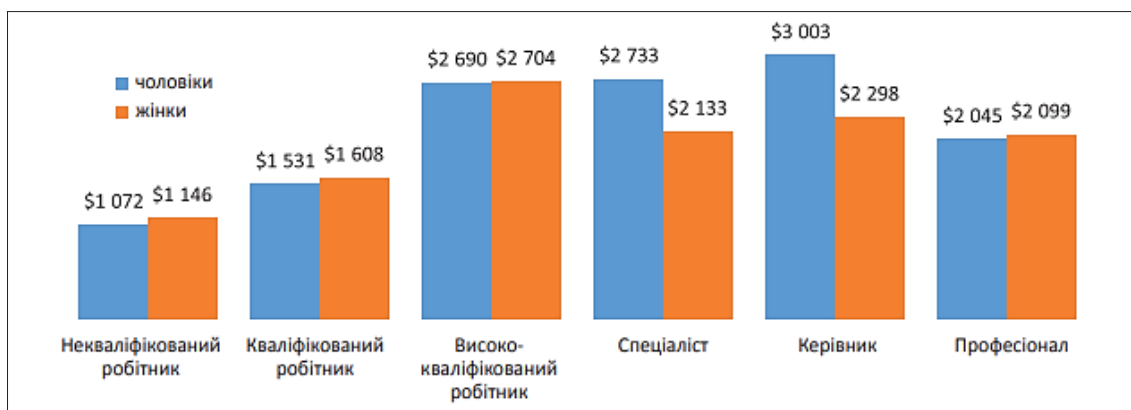


Рис. 2. Середній особистий дохід довгострокових трудових мігрантів чоловічої та жіночої статі за рівнем зайнятості

загальної універсальності цих факторів стосовно кожної категорії мігрантів слід виділяти і специфічні причини. Так, науковці зазначають, що висококваліфіковані фахівці частіше виїжджають не стільки через низький рівень оплати праці, скільки через неможливість реалізувати свій творчий і науковий потенціал [7].

Враховуючи вищевикладене, бачимо нагальну необхідність урегулювання міграційних процесів та створення усіх необхідних умов для українських мігрантів. В Україні нині є комітет з міграції, дані про який доволі важко знайти в інтернеті, особливо немолодим мігрантам, які можуть не розумітися з комп'ютером. Через це бачимо необхідність покращити технічну роботу сайту комітету з міграції, створити підрозділи по різних обласних центрах України та забезпечити донесення інформації про роботу цього комітету і можливі послуги від нього до населення.

**Метою** роботи комітету вважаємо:

- координацію міграцій на національному, субнаціональному та міжнародному рівні шляхом співпраці з державним сектором різних країн світу, а також співпраці з приватним сектором України та інших країн;

- відстеження циркуляції мігрантів та ведення точної статистики щодо їх повернення та коштів, які вони ввозять у країну;

- отримання міжнародного досвіду в міжнародних процесах міграції та систематичне його впровадження в українську модель;

- випробування нових фінансових інструментів, різних сервісів та механізмів, а також практику в міграції інших країн та впровадження спільних досліджень і покращень цієї сфери;

- допомогу в адаптації мігрантів не тільки за кордоном, але й після повернення в Україну, наданням детальної інформації про можливості роботи, умови життя, національні традиції країни, в яку їде працівник;

- роботу з фінансовими інститутами, такими як МВФ та Світовим банком, для забезпечення можливості мігрантам пересилати гроші за кордону своїм сім'ям з нормальними відсотками за відправку, тим самим стимулюючи стабільність та подорожчання національної валюти України;

- співпрацю з діаспорою за кордоном, для більш повного розуміння всіх необхідних передумов для роботи та перебування в новій країні;

- допомогу у створенні малого та середнього бізнесу українцями, які повернулись, у наданні їм певних пільг на перші роки роботи, та, тим самим, впроваджуючи європейські моделі роботи бізнесу в Україні;

- створення курсів з навчання фінансової грамотності та можливостей не тільки правильного заощадження зароблених коштів, але й інвестування у різного виду активи, або відкриття особистого бізнесу, що забезпечить як більшу циркуляції грошей в Україні, так і появу нових робочих місць тощо;

- створення усіх необхідних передумов для зберігання коштів мігрантів в українських банках не тільки в нашій, але і в іноземній валюті, при цьому надаючи більші відсотки, ніж пропонують у Європі. Тим самим, збільшуючи кількість валюти в країні, є можливість покращити курс гривні за відносно короткий проміжок часу.

Впровадження зазначених заходів сприятиме покращенню трудової активності в Україні та зменшенню загальної кількості трудових мігрантів, а також поверненню тих мігрантів, які вже працюють та живуть за кордоном. Також бачимо необхідність розроблення такої міграційної політики уряду, що забезпечить ефективне забезпечення зв'язку між міграцією та розвитком України.

Розвиток швидкого і порівняно дешевого транспорту, засобів зв'язку, міжнародна економічна інтеграція, розвиток і набуття значення соціальних мереж спрощують процес пересування між країнами. З одного боку, міжнародна міграція трудових ресурсів допомагає країнам, що розвиваються, та країнам із високим рівнем фертильності і швидким приростом робочої сили збалансувати свої ринки праці, а приймаючим країнам – поповнити нестачу трудових ресурсів. З іншого боку, вона позбавляє країни походження кращих працівників, викликає занепокоєння місцевого населення приймаючих країн і змушує їхні уряди посилювати міграційну політику [7].

Український уряд повинен не тільки піклуватись про українських мігрантів, але й усувати основні чинники (рис. 2), які примусили їх до міграцій, такі як:

- низька заробітна плата в Україні (79% мігрантів);
- неможливість знайти роботу відповідно до своєї кваліфікації (11% мігрантів);
- низька якість життя в Україні (4%).

До інших причин належать: низькі можливості для саморозвитку і самозайнятості, бажання підвищити свою кваліфікацію та навички за кордоном, сімейні причини, вразливість людей до зовнішнього оточення, відсутність належного рівня обслуговування в закладах охорони здоров'я та надання освітніх послуг тощо.

Вважаємо за необхідне представити рівень довіри урядовим організаціям (консульства, посольства) для розуміння необхідності розповсюдження інформації про комітет з міграції та його дієву роботу рис. 3 [1].

Як видно на рис. 3, посольства та консульства майже не користуються довірою серед трудових мігрантів, набагато більше покладаються на інформацію від друзів та родичів або з інтернету.

Вважаємо, що цю ситуацію необхідно повністю змінювати, і уряд повинен перебрати на себе обов'язки туристичних агенцій, які часто допомагають українцям знайти робочі місця за кордоном, що не завжди є такими, які обіцялися, за пошук яких українці платять близько 500–700 доларів США. За налагодженої роботи уряду України в особі комітету з міграції з урядами та працевдавцями інших країн відправлення наших мігрантів за кордон буде набагато дешевшим та безпечнішим процесом, ніж це є нині.

Одним із найважливіших векторів роботи комітету бачимо розвиток процесу зворотної міграції. Розвиток цієї роботи дасть нам три важливих переваги від повернення мігрантів: передача накопиченого фінансового капіталу, передача досвіду, навичок, знань та ділової практики, а також передача соціального капіталу, якщо у наших мігрантів залишилися зв'язки з їх роботодавцями за кордоном, і є можливість утворення підприємств з іноземним капіталом в Україні.

Тривожним фактом є те, що кількість трудових мігрантів, які вирішили не повертатися на батьківщину, майже вдвічі вища серед трудових мігрантів у віковій групі 18–29 років (30%) порівняно з віковою групою 45–65 років (16%). Ця тенденція узгоджується з фактично більшою кількістю трудових мігрантів у віці 45 і більше (майже кожен другий трудовий мігрант, який остаточно повернувся в Україну, проти кожного десятого трудового мігранта, який остаточно повернувся в Україну, у віковій групі 18–29 років), які повернулися в Україну на постійне місце проживання [8]. Отже, необхідно спрямувати роботу саме на молодь для забезпечення їхньої впевненості у майбутньому України та донести їм те, що в нашій країні є багато можливостей для розвитку себе як гарного працівника та молодого бізнесмена. Для остан-



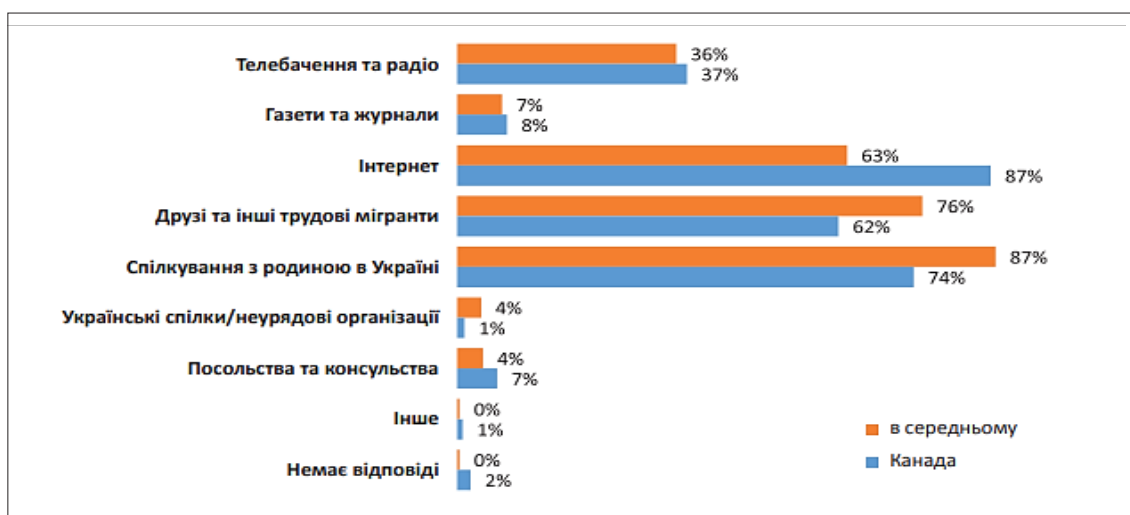


Рис. 3. Опитування трудових мігрантів

нього треба перейняти досвід Євросоюзу в наданні безвідсоткових кредитів на відкриття власного бізнесу

**Висновки.** Підсумовуючи викладене вище, можемо констатувати, що глобалізаційні процеси стають новим і досить істотним чинником сучасної міграції населення, що фактично виконує функцію акселератора в її розвитку. У свою чергу, міграція все більшою мірою виконує роль чинника глобалізації в розвитку окремих країн і регіонів.

Трудова міграція повинна бути двигуном прогресу й обміну трудовим досвідом між Україною та іншими європейськими країнами для створення максимально зручних умов праці наших робітників в Україні. Для повернення більшості працівників до роботи в рідній

країні вважаємо необхідним створення більшої кількості робочих місць шляхом відновлення багатьох заводів та підтримки й сприяння розвитку власного малого та середнього бізнесу українцями. Також необхідним є підвищення середнього рівня заробітної плати до європейського, орієнтуючись на такі країни, як Німеччина, Австрія, Італія та інші високорозвинені європейські країни. Також необхідно надавати повну й вичерпну інформацію з можливостей для наших мігрантів закордоном і створювати можливості для швидкої адаптації після повернення та допомагати у працевлаштуванні і цільовому використанні коштів шляхом інвестування їх у малий та середній бізнес.

#### Список використаних джерел:

1. Гоголь Г.П. Євразійська трудові міграція: проблеми та перспективи / Г.П. Гоголь, Ю.П. Гуменюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2017. № 606. С. 440–445
2. Корнієнко О.О. Аналіз регіональної міграційної асиметрії в країнах східної Європи / О.О. Корнієнко // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2018. С. 959–964.
3. EU Employment and Social Situation Quarterly Review September 2018. [Електронний ресурс] URL: <http://europa.eu>
4. Позняк О. Оцінювання наслідків зовнішньої трудової міграції в Україні / О. Позняк // Демографія та соціальна економіка. 2018. № 2 (27). С. 169–182.
5. Гайдучкий А.П. Масштаби трудової міграції українців за кордон / А.П. Гайдучкий // Економіка та держава. 2017. № 8. С. 82–86.
6. Гайдучкий А.П. Світовий ринок міграційного капіталу / А.П. Гайдучкий // Вісник НБУ. 2018. № 1. С. 34–37.
7. Global Migration Flows [Електронний ресурс]. URL: <http://www.iom.int/world-migration>
8. Tsevukh Y. International labor migration in a period of global economic crisis / Y. Tsevukh // Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2018. Вип. 106. Ч. I. С. 171–178.

## ПЕРСПЕКТИВИ ГЛОБАЛЬНОЇ МИГРАЦІЇ І УКРАЇНА

**Анотація.** В роботі досліджуються основні перспективи глобальної міграції: динаміка, орієнтири трансграничних перемещень, регуляції і позиції правительств мира в контексті позитивних ефектів міграцій. Значимість дослідження глобальної мобільності її процесів, об'ємів, мотиваторів обумовлена стрімким нарощуванням інтенсивності економічного і соціального розвитку країн мира під впливом змін глобальної середовища. Автори розглядають перспективи глобальних перемещень і позиції переваг і можливостей, визнаючи позитивний вклад мігрантів в забезпечення інклюзивного росту і розглядаючи міграцію як «многогранне явлення». В статті розкриті конкретні заходи регуляції міграційної політики України в контексті глобалізаційних перспектив, а також обзначені основні заходи по вдосконаленню міграційної політики в рамках адаптації кращих міжнародних практик в українському контексті.

**Ключевые слова:** міграція, глобалізація, перспективи, мобільність, національна економіка, глобальна середовища, трудові мігранти, зовнішня міграція, трансграничні перемещення.

## PERSPECTIVES OF GLOBAL MIGRATION AND UKRAINE

**Summary.** Extremely relevant is the study of the economic essence of international migration, the causes, motives that generate labor migration, its impact on the socio-economic development of the country, the study of global experience in regulating migration processes and the possibilities for its use in Ukraine. The importance of these problems caused the subject and purpose of this study – the scientific substantiation of the economic effects of international labor migration, as well as the development of practical recommendations on the use of positive effects of international labor migration on this basis. The main tendencies of modern international migration are: globalization of international migration; qualitative changes in global migration flows; determining role of economic, first of all, labor migration; Significant increase in illegal migration; increasing the scale and expanding the geography of forced migration; the growing role of international migration in the demographic development of developed countries; feminization of international migration; the double nature of migration policy at the national, international, regional and world levels. The paper examines the main perspectives of global migration: the dynamics, guidelines for transboundary movements, the regulation and position of world governments in the context of the positive effects of migration. The significance of the study of the global mobility of its processes, volumes, and motivators is due to the rapid increase in the intensity of economic and social development of the world under the influence of changes in the global environment. The authors consider the prospects of global displacement from the point of view of advantages and opportunities, recognizing the positive contribution of migrants to ensuring inclusive growth and considering migration as a “multifaceted phenomenon.» The article describes concrete measures of regulation of the migration policy of Ukraine in the context of globalization perspectives and also outlines the main measures for the improvement of migration policy in the framework of adaptation of best international practices to the Ukrainian context.

**Key words:** migration, globalization, prospects, mobility, national economy, global environment, labor migrants, external migration, transboundary movements.

УДК 339.9

**Городняк І. В.**

*кандидат соціологічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Терендїї А. Б.**

*студентка спеціальності «Економіка»  
освітньої програми «Міжнародна економіка»*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Horodniak Iryna**

*Ph.D. in Sociology, Associate Professor,  
Associate Professor of Marketing Department  
Ivan Franko National University of Lviv*

**Terendii Anastasiia**

*Student in Economics  
Educational Program 'International Economics'  
Ivan Franko National University of Lviv*

## СПОЖИВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

**Анотація.** У статті визначено споживання домогосподарств як важливий показник розвитку економіки країни. Визначено сутність та особливості домогосподарств, а також структуру доходів та витраток домогосподарств. Окреслено країни, які належать до регіону Центрально-Східної Європи. Проаналізовано структуру споживчих витраток домогосподарств країн Центрально-Східної Європи та інших країн Європи. Окреслено питому вагу витраток на харчування у сукупних споживчих витатках домогосподарств в окремих країнах Центрально-Східної та Західної Європи. Здійснено аналіз динаміки зміни частки витраток на продукти харчування у загальних споживчих витатках домогосподарств окремих країн ЦСЄ. Визначено взаємозв'язок між рівнем доходів домогосподарств та часткою витраток на харчування в окремих країнах Центрально-Східної та Західної Європи.

**Ключові слова:** споживання, домогосподарство, доходи, витатки, споживчі витатки, сукупні споживчі витатки.

**Вступ та постановка проблеми.** Вивчення ринкового механізму взаємодії виробництва і споживання передбачає аналіз двох проблем – методологічних і загально-теоретичних. Первинність виробництва означає, що його матеріальна форма об'єктивна, існує поза свідомістю

людей; механізм функціонування суспільного виробництва має відносно самостійний характер, а також специфіку сфер і способи дії. Ринковий механізм взаємодії особистого споживання і виробництва становить сукупність основних способів, форм і інструментів використання

законів розвитку й управління виробництвом, систему потреб, державне регулюванням в ринкових умовах.

Споживання домогосподарств як найважливіший показник добробуту населення повною мірою відображає основні тенденції ринкової трансформації вітчизняної економіки. Особисте споживання як найвагомий компонент ВВП і сукупного попиту відіграє дедалі важливішу роль у розвитку економіки країни. Тому дослідження особливостей споживання домогосподарств привертає увагу широкого кола науковців.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню закономірностей споживання домогосподарств присвячено чимало праць вітчизняних дослідників: М. Ваганюка, О. Задой, Т. Кізими, А. Кудінової, О. Кузика, Е. Лібанової, В. Мандибурі, І. Радіонової, Ю. Станкевича та інших. Проблема нерівномірного соціально-економічного розвитку регіонів світу присвячено багато досліджень як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі, серед яких можна виділити роботи Х. Сала-і-Мартіна, Ф. Агьона, М. Шанкермана, Н. Кампоса, Ф. Корічеллі, В. Денисюка, В. Будкіна.

Теоретична та практична значущість вказаних проблем і необхідність їхнього дослідження в умовах України зумовлюють актуальність цього дослідження.

**Метою** роботи є порівняльний аналіз структури та динаміки споживання домогосподарств у країнах ЦСЄ.

#### **Результати дослідження.**

Домашнє господарство виступає, з одного боку, основним суб'єктом економіки (група людей, що об'єднуються загальними завданнями, місцем проживання, бюджетом та сімейно-родинними зв'язками), а з іншого – одним із суб'єктів економіки, який забезпечує її ресурсами і використовує отримані за них доходи для придбання товарів і послуг, які задовольняють матеріальні потреби людини [1].

Одним з вагомих соціально-економічних показників розвитку країни є структура доходів і видатків домогосподарств. Дохід домогосподарства становить загальна сума грошей, які отримала особа або родина протягом певного періоду (як правило, за рік) та включає: 1. Заробітну плату. 2. Дохід від власності: рента (плата за використання землі та інших природних ресурсів, пропозиція яких обмежена); дивіденди (це дохід, який отримує власник акцій; це частина прибутку акціонерного товариства). 3. Дохід від підприємницької діяльності та самозайнятості. 4. Державні трансферти (пенсії, допомога, стипендії тощо). 5. Дохід від продажу продукції та майна. 6. Грошові допомоги від родичів та інших осіб. 7. Дохід з інших джерел (спонсорство, спадок, повернені борги тощо).

Видатки домогосподарства – сукупність платежів, які здійснюються домогосподарством з метою забезпечення його життєдіяльності. Вони включають видатки на придбання продовольчих і непродовольчих товарів та оплату послуг, інвестиційні видатки, податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти. Основна частина видатків домогосподарств пов'язана з особистим споживанням.

О. Шаманська усі споживчі видатки домогосподарств пропонує поділяти на три основні категорії [2].

– видатки на товари щоденного вжитку (товари зі сподіваним терміном використання до трьох років: продукти харчування, переважна частина одягу, предмети особистої гігієни, канцтовари, пальне для автомобілів та ін.);

– видатки на товари тривалого користування (товари, очікуваний термін яких перевищує три роки: телевізори, холодильники, меблі, легкові автомобілі та ін.);

– видатки на послуги (оплата житла та комунальних послуг, транспорту, юридичних, освітніх послуг та ін.).

У цій роботі ми проаналізуємо особливості споживання домогосподарств у країнах Центральної та Східної Європи. Регіон Центральної та Східної Європи почав трансформуватися з історико-географічного поняття у геополітичне утворення наприкінці 1989 року у зв'язку з послабленням комуністичних режимів у низці країн. Проте становлення східно-європейської регіональної ідентичності у формі «Соціалістичної співдружності» почало відбуватися вже наприкінці 40-х – у першій половині 50-х років ХХ ст. Нині регіон фактично оформився у геополітичному вимірі – регіон країн Центральної та Східної Європи, проте питання про те, які країни його формують, залишається відкритим: у міжнародній економічній практиці немає єдиної думки щодо того, які саме країни слід відносити до цього регіону.

Більшість експертів відносять до регіону ЦСЄ транзитивні економіки, що простягаються на схід до кордону з Німеччиною та на південь до кордону з Грецією. При цьому вважають за необхідне аналізувати 15 транзитивних економік регіону, три з яких належать до Східної Європи: Україна, Росія, Білорусія; п'ять – до країн Центральної Європи: Угорщина, Словаччина, Словенія, Чехія та Польща; три Прибалтійські країни: Латвія, Литва та Естонія; чотири країни Балканського регіону: Сербія, Хорватія, Румунія та Болгарія. Ця вибірка виключає країни з відносно малими економіками (номінальним ВВП, значення якого менше за 20 млрд. дол.) [3, с. 2].

Дослідник Ю. Мислюк зазначає, що серед наявних підходів можна виокремити вузьке і широке розуміння меж регіону. У вузькому розумінні регіон Центрально-Східної Європи обмежується лише 4 країнами: Польщею, Угорщиною, Чехією і Словаччиною. Як пояснює професор Університету м. Лейсестер (Велика Британія) Адріан Хюде-Прайс у своїй книзі «Міжнародна політика Східно-Центральної Європи», зазначені держави утворюють спільну регіональну ідентичність, яка виділяє їх від країн Західно-Центральної Європи (Німеччина та Австрія), колишніх членів СРСР (Росія, Україна, Білорусь, Молдова та Балтійські країни), країн Південно-Східної Європи та Балкан (Румунія, Болгарія, Молдова, Словенія, Сербія, Хорватія, Албанія, Греція). На думку автора, нові демократії Польщі, Угорщини, Чехії та Словаччини безперечно поділяють певні характеристики та проблеми з іншими постсоціалістичними країнами, але, незважаючи на це, вони формують особливу групу країн, що зумовлюється унікальністю їхньої культури та історії, проведенням успішних економічних та політичних реформ, особливо тісними відносинами із Заходом.

З 2004 р. регіон ЦСЄ інституційно включається в цей процес у результаті так званого «східного» етапу розширення Європейського Союзу. «Східна» п'ята хвиля розширення дала «зелене світло» на членство в ЄС таких країн, як Естонія, Латвія, Литва, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чехія, а також двом країнам з іншого географічного регіону, Середземномор'я: Мальті та Кіпру. Інтеграція в ЄС Болгарії та Румунії, що відбулася 1 січня 2007 р., також розглядається як складова частина п'ятої хвилі розширення. Таким чином, Європейський Союз виробив і реалізував нову модель інтеграції з регіональною специфікою – для простору ЦСЄ. Обіцянка розширення ЄС свого часу дала країнам Центрально-Східної Європи надію на зміну їхнього положення як периферійних країн. Членство в ЄС можна розглядати як «повернення до Європи». Це виражається в дискурсі, що підкреслює важливу емоційну рушійну силу прагнення країн Центральної та Східної Європи до інтеграції і зміцнення своєї ідентичності [4, с. 3].

Аналізуючи структуру споживчих витраток домогосподарств країн Європи, слід зазначити, що середній показник ЄС-28 щодо частки витраток на харчування протягом останніх двох десятиліть знаходиться в межах 12,0–12,5% від рівня загальних споживчих витраток (рис. 1).

Частка витраток на харчування у сукупних споживчих витратках домогосподарств країн Європи є різною в розвинутих західних країнах Європи та в країнах Центрально-Східної Європи. Частка витраток на харчування в розвинутих країнах Європи є значно меншою, ніж в країнах Центрально-Східної Європи.

Найменші витратки на харчування у споживчих витратках європейських країн у 2016 році були у західноєвропейських країнах, зокрема у Великобританії (8,1%), Ірландії (9,1%), Люксембурзі (9,4%) та Австрії (9,7%). У більшості західноєвропейських країн цей показник не перевищує 17,0%.

Серед аналізованих країн Центрально-Східної Європи найменше на харчування витрачали домогосподарства Мальти (12,3%), Кіпру (14,3%) та Словенії (14,8%). Дещо більша частка витраток на харчування домогосподарств наявна в Чехії (16,0%), Польщі (17,1%), Угорщині (17,7%), Словаччині (17,8%), Латвії (18,2%) та Болгарії (19,5%). Слід зазначити, що серед країн Центрально-Східної Європи є низка країн, в яких витратки на продукти харчування в структурі споживчих витраток домогосподарств становлять понад 20%. До таких країн належать Естонія (20,3%) та Литва (22,2%). Більше третини споживчих витраток домогосподарства витрачають на харчування в Росії (32,3%) та Білорусі (39,0%), більше половини – в Україні (53,4%).

Аналіз динаміки частки витраток на продукти харчування у загальних споживчих витратках домогосподарств окремих країн Центрально-Східної Європи, зокрема

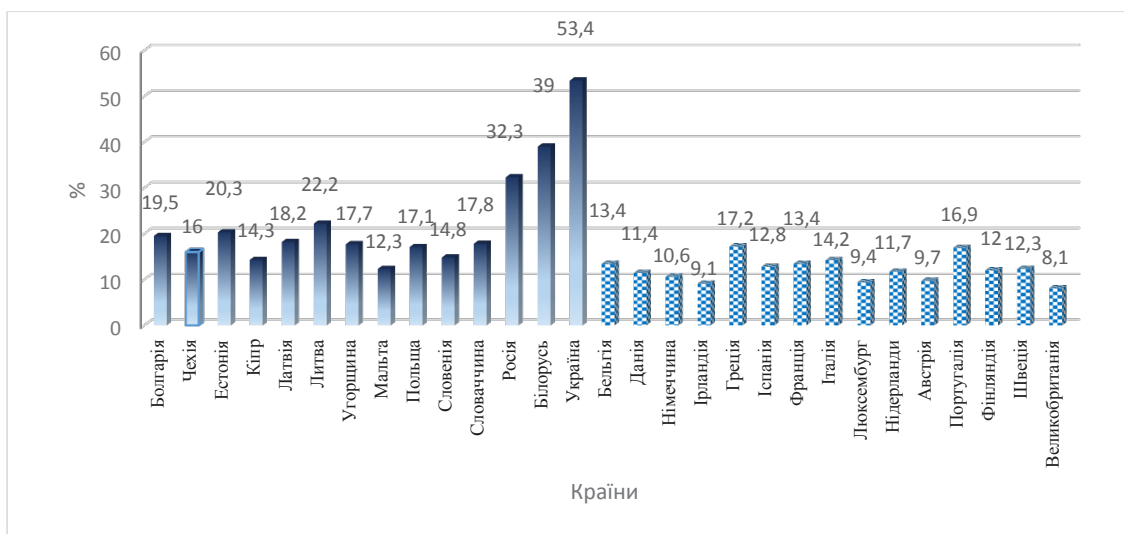


Рис. 1. Питома вага витраток на харчування у сукупних споживчих витратках домогосподарств в окремих країнах Центрально-Східної та Західної Європи у 2016 році, %

Джерело: сформовано на основі [5]

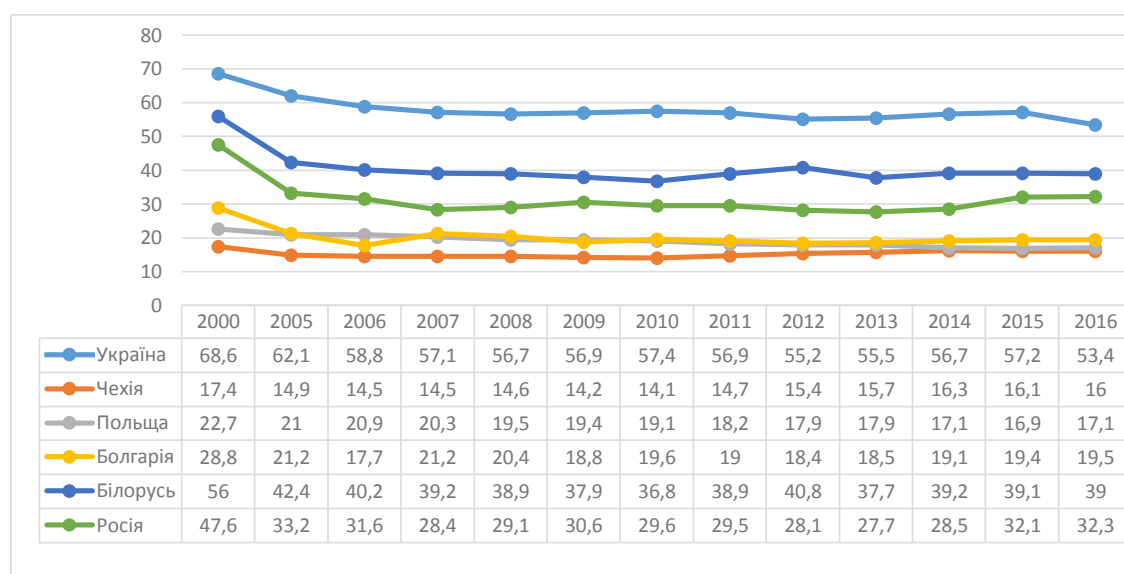


Рис. 2. Динаміки зміни частки витраток на продукти харчування у загальних споживчих витратках домогосподарств окремих країн ЦСЄ, %

Джерело: сформовано на основі [5]



Чехії, Польщі, Болгарії, Росії, Білорусі та Україні, вказує на поступове скорочення такого роду видатків практично у всіх аналізованих країнах. Натомість, незважаючи на поступове скорочення видатків на продукти харчування, саме вітчизняні домогосподарства витрачають на харчування найбільше серед порівнюваних країн. Дещо меншими на харчування є видатки домогосподарств у Білорусі та Росії. Найнижчими та водночас досить стабільними є видатки домогосподарств на харчування в Чехії (рис. 2).

Видатки на харчування домогосподарств країн Центрально-Східної Європи є значно вищими, ніж у решти аналізованих європейських країн, незважаючи на значно нижчі доходи. Більш детальний аналіз доходів та видатків на харчування домогосподарств країн Центрально-Східної Європи вказує на те, що саме для вітчизняних домогосподарств характерна найбільша диспропорція між доходами та видатками на харчування, що дещо менше притаманна для домогосподарств Білорусі, Росії, Болгарії, Латвії та Литви. Серед аналізованих країн Цен-

трально-Східної Європи найбільш оптимальне співвідношення характерне для Кіпру, Чехії, Словенії (рисунком 3).

Серед західноєвропейських країн взаємозв'язок між рівнем доходів домогосподарств та часткою видатків на харчування є найкращим у Люксембурзі, Німеччині та Австрії.

Загалом відповідно до здійснених розрахунків спостерігається тісний обернений кореляційний зв'язок ( $R = -0,9$ ) між рівнем доходів домогосподарств та часткою їхніх видатків на харчування. Тобто чим заможнішими є домогосподарства, тим менше у структурі їхніх видатків становлять видатки на харчування [5].

Крім суттєвих відмінностей у рівні споживчих видатків на харчування в країнах Центрально-Східної Європи та західних європейських країн, є також досить помітна відмінність щодо інших груп споживчих видатків (рис. 4).

Аналізуючи видатки домогосподарств на культуру та відпочинок в країнах Центрально-Східної Європи, слід зазначити, що найнижчими вони є в Україні, а найвищими – в Словаччині та Мальті (рис. 5).

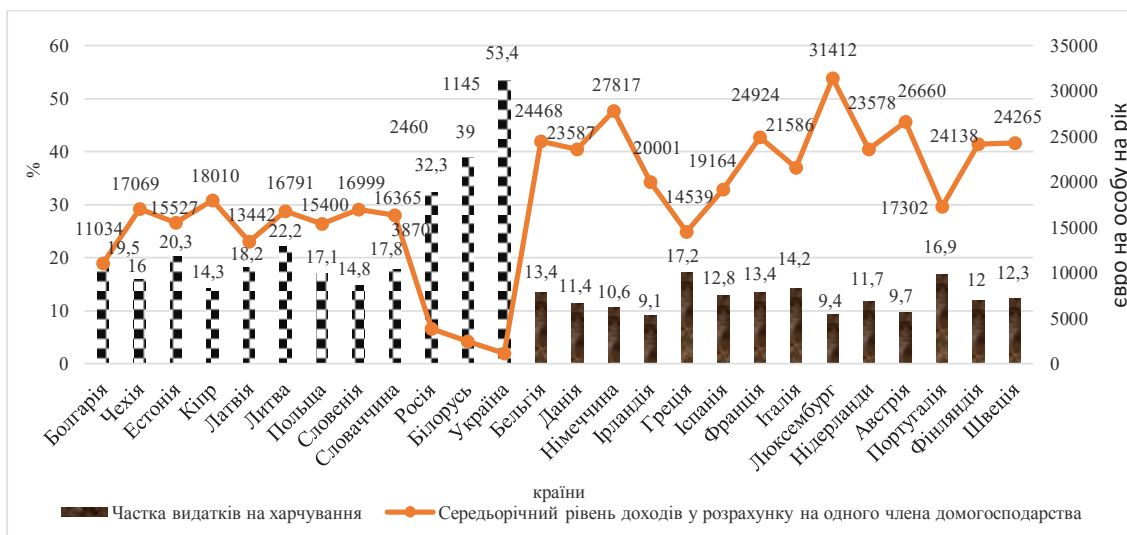


Рис. 3. Взаємозв'язок між рівнем доходів домогосподарств та часткою видатків на харчування окремих країн Центрально-Східної та Західної Європи у 2016 році

Джерело: сформовано на основі [5]

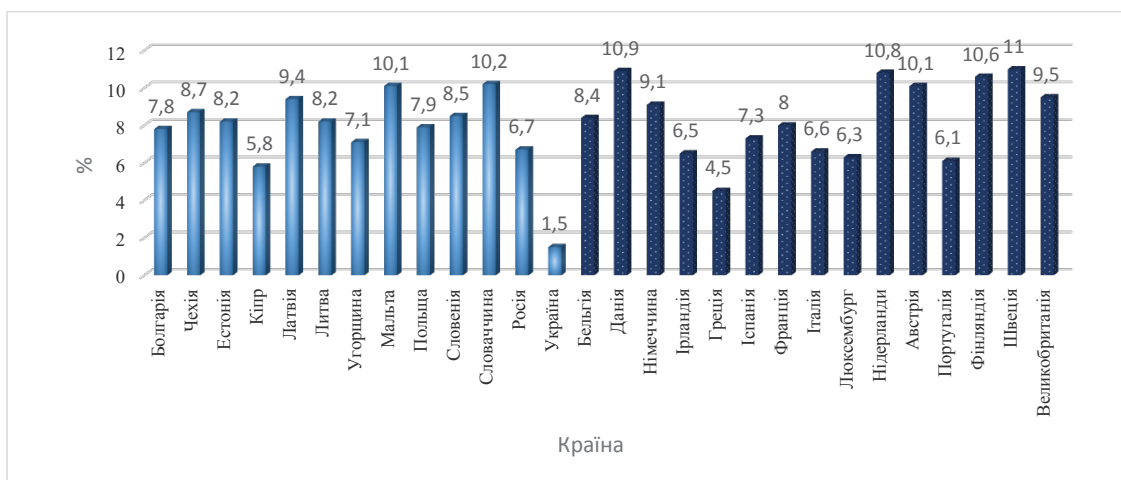


Рис. 4. Питома вага видатків на відпочинок і культуру у сукупних споживчих видатках в окремих країнах Центрально-Східної та Західної Європи у 2016 році, %

Джерело: сформовано на основі [5]

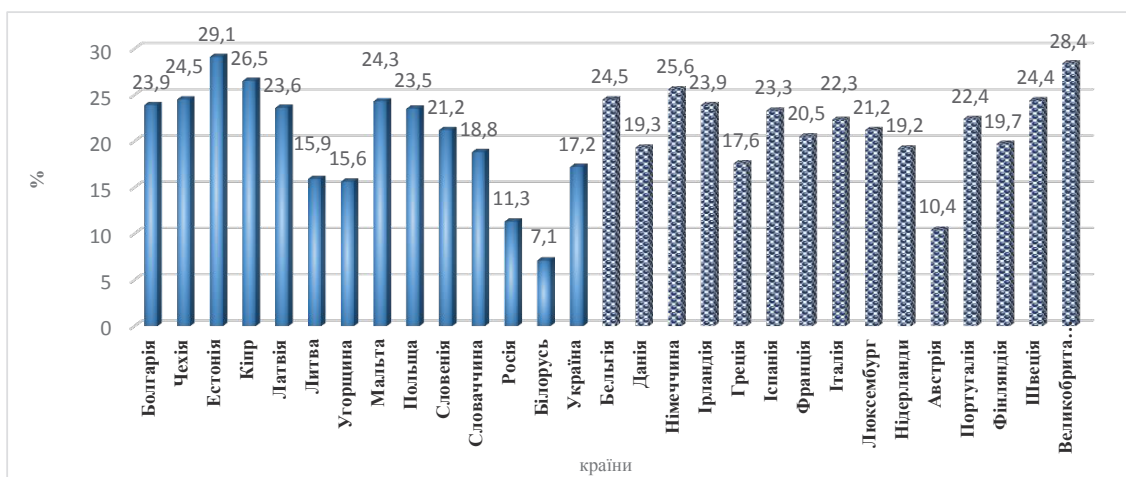


Рис. 5. Питома вага витратів на житло, воду, газ, електроенергію та паливо у сукупних споживчих витатках в окремих країнах Центрально-Східної та Західної Європи у 2016 році, %

Джерело: сформовано на основі [5].

Серед західноєвропейських країн найменшими є витатки на культуру та відпочинок домогосподарств у Греції, а найвищими – у Швеції, Данії та Нідерландах (відповідно 11,0%, 10,9% та 10,8%).

**Висновки.** Аналіз структури споживання країн ЦСЄ та інших європейських країн вказує на те, що саме для

домогосподарств країн ЦСЄ характерні високі витатки на продукти харчування за дещо нижчого рівня доходів. Частка витратів домогосподарств на харчування в країнах Центрально-Східної Європи є досить великою. Домогосподарства таких країн в середньому на харчування витрачають близько 20% усіх споживчих витатків.

#### Список використаних джерел:

1. Городняк І.В. Методологічні засади аналізу соціально-економічної сутності домогосподарств. *Економіка та суспільство*. 2016. № 6. С. 3-7. URL: <http://economyandsociety.in.ua> (дата звернення: 18.02.2019).
2. Шаманська О.С. Споживча поведінка домогосподарств: основні чинники та мотиви. URL: [http://www.rusnauka.com/9\\_NND\\_2012/Economics](http://www.rusnauka.com/9_NND_2012/Economics). (дата звернення: 15.12.2018).
3. Магдич А.С. Спільні риси й національні особливості економіки країн Центральної та Східної Європи. *Економіка розвитку*. 2013. № 2 (66). С. 1–6.
4. Мислюк Ю.В. Модель інтеграції країн Центрально-Східної Європи до Європейського союзу. *Панорама політологічних студій: Науковий вісник Рівненського державного гуманітарного університету*. 2012. Випуск 9. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe). (дата звернення: 12.10.2018).
5. Як виглядає структура споживчих витрат у домогосподарствах України та окремих країн світу. *Економічний дискусійний клуб*. URL: <http://edclub.com.ua/analityka/yak-vyglyadaye-struktura-spozhyvchih-vytrat-u-domogospodarstvah-ukrayiny-ta-okremyh-krayin>. (дата звернення: 17.10.2018).
6. Household consumption by purpose. *Eurostat Statistics Explained*. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Household\\_consumption\\_by\\_purpose](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Household_consumption_by_purpose). (дата звернення: 19.10.2018).

#### ПОТРЕБЛЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

**Аннотация.** В статье обозначено потребление домохозяйств как важный показатель развития экономики страны. Определена сущность и особенности домохозяйств, а также структура доходов и расходов домохозяйств. Очерчены страны, принадлежащие к региону Центральной и Восточной Европы. Проанализирована структура потребительских расходов домохозяйств стран Центрально-Восточной Европы и других стран Европы. Определен удельный вес расходов на питание в совокупных потребительских расходах домохозяйств в отдельных странах Центрально-Восточной и Западной Европы. Осуществлен анализ динамики изменения доли расходов на продукты питания в общих потребительских расходах домохозяйств отдельных стран ЦВЕ. Определена взаимосвязь между уровнем доходов домохозяйств и долей расходов на питание отдельных странах Центрально-Восточной и Западной Европы.

**Ключевые слова:** потребление, домохозяйство, доходы, расходы, потребительские расходы, совокупные потребительские расходы.

## CONSUMPTION OF HOUSEHOLDS IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE

**Summary.** The article indicates household consumption as an important indicator of the development of a country's economy. The essence and features of households, the structure of household income and expenditure are determined. Countries that belong to the region of Central and Eastern Europe are identified. Household consumption is an important indicator of the well-being of the population, that fully reflects the main trends in the market transformation of the domestic economy. The purpose of this paper is to analyze household consumption in CEE countries. The systematic approach is used in this paper to study the consumption of households in Central and Eastern Europe.. The dynamics of expenditures on food products of households of countries of Central and Eastern Europe for the period of 2000-2016 years are analyzed. The analysis of 2016 statistical data on the structure of consumer expenditures of households in the countries of Central and Eastern Europe is shown in this paper. In this paper, the features of household consumption in Central and Eastern Europe are analyzed. The structure of consumer spending of households in Central and Eastern Europe and other European countries is analyzed. The specific weight of food expenditures in total consumer expenditures of households in selected countries of Central-Eastern and Western Europe has been determined. While analyzing the structure of consumer spending in households in Europe, it should be noted that the EU-28 average share of food expenditures over the past two decades is in the range of 12.0-12.5% of the level of total consumption expenditures. The analysis of the dynamics of changes in the share of expenditures on food in the total consumer spending of households in individual CEE countries was carried out. The relationship between household incomes and the share of food expenditures in selected countries of Central and Eastern Europe has been determined. Comparative analysis of consumer expenditures of households in the countries of Central and Eastern Europe was carried out. The features of household consumption of Ukraine in comparison with other countries of Europe are outlined.

**Key words:** consumption, household, revenues, expenditures, consumer expenditures, aggregate consumer expenditures.

УДК 336.1

Готліб І. Г.

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики*

*Одеського національного економічного університету*

Hotlib Irina

*Ph. E., Associate Professor,  
Odessa National Economic University*

## АНАЛІЗ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті здійснено аналіз сучасного стану державного бюджету України як основного складника державних фінансів. Встановлені основні проблеми формування державного бюджету в контексті доходів і видатків. Запропоновано шляхи зменшення дефіциту державного бюджету. Здійснено порівняння показників витрат бюджету за функціональними напрямками в країнах ЄС та Україні, в результаті чого запропоновано шляхи подолання виявлених проблем. Дослідженні проблеми управління державними фінансами, питання зменшення різниці між планованими і фактичними показниками бюджету в контексті ефективного планування і виконання державних коштів, питання підвищення ефективності управління державними фінансами через визначення реального стану державного бюджету за допомогою аналізу його видаткової та дохідної частини.

**Ключові слова.** державний бюджет, дефіцит, видатки, надходження, бюджетна політика, державні фінанси, бюджетна система.

**Вступ та постановка проблеми.** Для економіки будь-якої країни світу управління державними фінансами відіграє головну роль, від якої залежить рівень національної економіки та якість життя населення. Перед органами державної влади щорічно постає завдання забезпечити співвідношення державного бюджету в частині обсягу передбачених витрат із загальним обсягом доходів та находжень.

Нині в Україні є низка проблем, які гальмують економічні процеси як на рівні господарюючих суб'єктів, так і на рівні державної економіки, перешкоджаючи ефективному управлінню державними фінансами. До таких проблем належать: непрозора та закрита діяльність органів управління державними фінансами; розбіжність між плановими і фактичними показниками бюджету; відсутність повної, консолідованої та збалансованої інформації щодо

результативності та ефективності виконання бюджетних програм.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам формування державної бюджетної політики присвячені наукові праці таких учених, як: Л.Б. Баранник [1, с. 112–119], Т.М. Боголиб [2, с. 84–87], В. Канева [5, с. 241–244], В.В. Малишко [3, с. 208–212], Ю.Л. Наконечна [4, с. 20–27] та інші. Л.Б. Баранник досліджує питання бюджетної безпеки як фактор соціального розвитку та головну умову соціальної стабільності; Т.М. Боголиб розкриває проблеми бюджетного процесу в Україні та пропонує варіанти їх вирішення; Т.В. Канева вивчає проблеми дохідної частини бюджету; В.В. Малишко виконує аналіз доходів і видатків бюджету; Ю.Л. Наконечна розраховує й аналізує індекс «відкритості бюджету» тощо. Зважаючи на значний науковий доробок українських учених

та їх внесок у дослідження проблем управління державними фінансами, питання зменшення різниці між планованими і фактичними показниками бюджету в контексті ефективного планування і виконання державних коштів залишається не досить висвітленим та потребує поглиблених наукових розвідок. У зв'язку з цим важливого значення набуває питання підвищення ефективності управління державними фінансами через визначення реального стану державного бюджету за допомогою аналізу його видаткової та дохідної частини.

**Метою** статті є формування пріоритетного напрямку підвищення ефективності управління державними фінансами в контексті бюджетної політики України.

**Результат** дослідження. У системі державних фінансів центральне місце займає державний бюджет. У загальному розумінні бюджет являє собою план із доходів та видатків держави, який щорічно приймається Верховною Радою і має силу закону.

Основним нормативно-правовим актом, який регулює відносини, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання та контролю за дотриманням бюджетного законодавства, і питання відповідальності за порушення бюджетного законодавства, у якому визначаються правові засади утворення та погашення державного і місцевого боргу, є Бюджетний кодекс України № 2456-VI від

08.07.2010 року. Відповідно до статті 2 кодексу, бюджет – це план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [6].

Крім того, Державний бюджет – це найбільший централізований грошовий фонд, розпорядником якого є уряд країни. За допомогою Державного бюджету як самостійної економічної категорії можливо визначати не тільки способи організації та форми державних фінансів, а й напрям цільового використання грошових коштів у відповідності з інтересами як населення, так і країни загалом. Завдяки державному бюджету держава має можливість зосередити фінансові ресурси на найважливіших ділянках соціального та економічного розвитку країни.

Бюджетна система України – це сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного й адміністративно-територіальних устроїв і врегульована нормами права (рис. 1) [4, с. 23].

Як показує практика, однією з проблем, що перешкоджають підвищенню ефективності управління державними фінансами, за рахунок чого відбувається стримування економічного розвитку країни, залишається різниця між планованими і фактичними показниками бюджету (табл. 1).

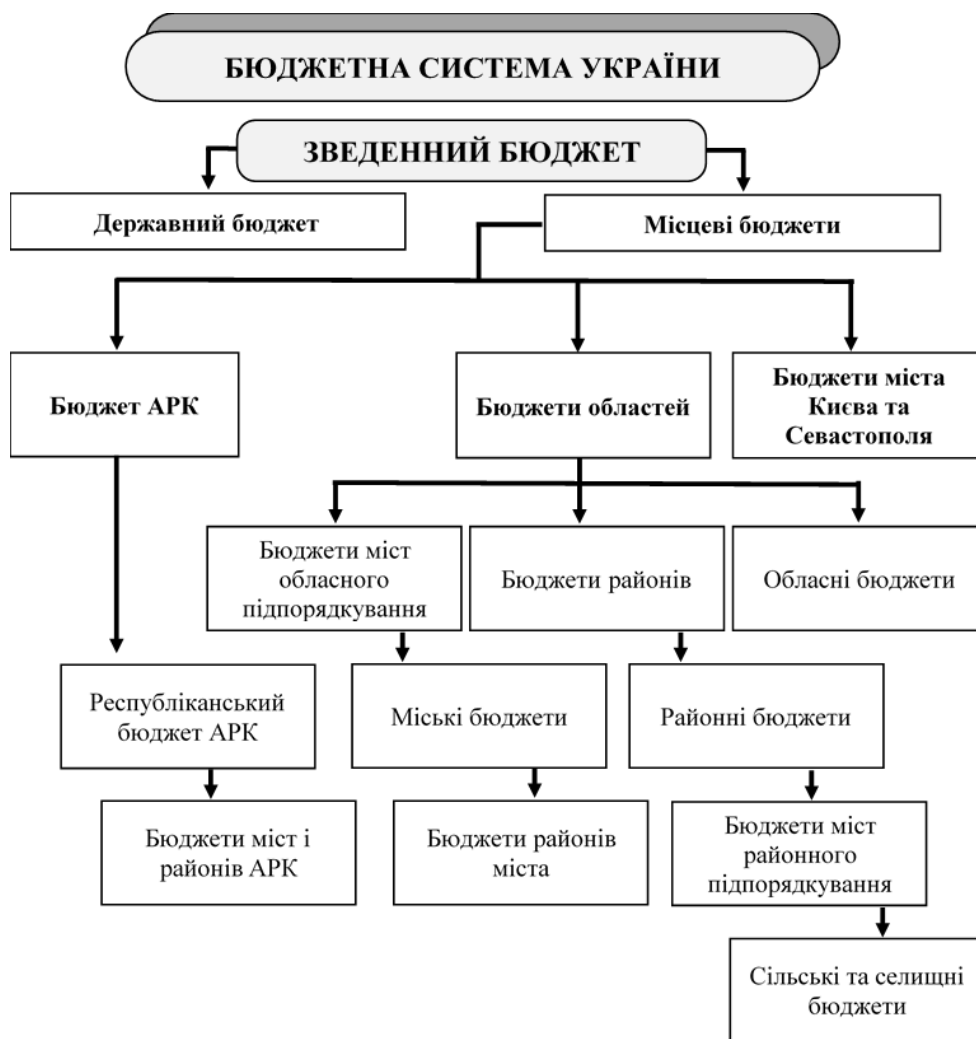


Рис. 1. Структурно-логічна схема бюджетної системи України



Таблиця 1

## Державний бюджет України, 2008–2017 роки, млрд грн

Роки	Доходи			Видатки			Залучені кредити	Дефіцит бюджету*
	Планові	Фактичні	Різниця	Планові	Фактичні	Різниця		
2008	231,9	231,7	-0,2	253,2	241,5	-11,7	2,7	-12,5
2009	245,3	209,7	-35,6	274,2	242,4	-31,7	2,8	-35,5
2010	254,9	240,6	-14,3	307,7	303,6	-4,1	1,3	-64,3
2011	303,8	314,6	10,8	342,6	333,5	-9,1	4,7	-23,6
2012	366,7	346,1	-20,6	391,8	395,7	3,9	3,8	-53,4
2013	362,8	339,2	-23,6	419,8	403,4	-16,4	0,5	-64,7
2014	395,3	357,1	-38,2	462,2	430,2	-32	4,9	-78,1
2015	475,9	534,7	58,8	527,8	576,9	49,1	3	-45,2
2016	595,1	616,3	21,2	667,8	684,7	16,9	1,7	-70,1
2017	731,0	793,3	62,3	800	839,2	39,2	1,9	-47,8

\* з урахуванням залучених кредитів

Таблиця 2

## Фінансування дефіциту державного бюджету України у 2017–2018 роках

Вид фінансування	2017	2018	
	млн грн	млн грн	% ВВП
Фінансування за борговими операціями	61 338	56 236	1,7%
Сальдо зовнішнього боргу	56 052	46 502	1,4%
Зовнішні запозичення	86 990	108 203	3,2%
Зовнішні погашення	-30 938	-61 701	-1,9%
Сальдо внутрішнього боргу	5 286	9 734	0,3%
Внутрішні запозичення	103 907	123 758	3,7%
Внутрішні погашення	-98 621	-114 024	-3,4%
Приватизація державного майна	17 100	22 500	0,7%
Фінансування за активними операціями	-791	3 113	0,1%
в т.ч. придбання цінних паперів	-792	-792	x
Разом дефіцит (+)/профіцит (-)	77 647	81 849	2,5%

За 2017 рік різниця між плановими і фактичними доходами бюджету становила 62,3 млрд грн, а за 2015 рік – 58,8 млрд грн. Є очевидним, що різниця між плановими і фактичними показниками дохідної та видаткової частини бюджету тягне за собою збільшення його дефіциту.

За розрахунками, у 2017 році дефіцит бюджету України становив 47,8 млрд грн, а впродовж 2008–2017 років щорічний дефіцит державного бюджету України в середньому становив 49,5 млрд грн.

Незважаючи на далекоглядні плани уряду щодо переходу на внутрішнє фінансування дефіциту державного бюджету, нині головними джерелами його фінансування залишаються приватизаційні надходження та зовнішні запозичення.

У 2018 році завдяки приватизації одержано 22,5 млрд грн, що вказує на створення фінансових резервів для забезпечення фінансування дефіциту державного бюджету. Незважаючи на це, впродовж 2016–2017 років приватизація не виправдала покладених на неї сподівань. Так, за 2017 рік від продажу державних енергокомпаній було заплановано отримати 17 млрд грн, тоді як фактично вдалося отримати 3,3 млрд грн. Тому покладатися на приватизаційні надходження як на джерело фінансування дефіциту бюджету є ризикованим.

У державному бюджеті на 2018 рік обсяг зовнішніх запозичень становить 108,2 млрд грн, що вдвічі перевищує обсяг запозичень у 2017 році. Обсяг коштів, які планується одержати від міжнародних фінансових організацій для фінансування проектів розвитку, становить 16 млрд грн, а чисті внутрішні запозичення – 9,7 млрд грн (табл. 2).

Треба пам'ятати, що зовнішні запозичення необхідно повертати. Основні виплати за зовнішніми запозиченнями України припадають на 2019–2020 роки, тому вже зараз необхідно шукати джерела рефінансування. На листопад 2017 року рівень державного боргу України становить 72,4% ВВП, що на 12,4% перевищує безпечний показник і є наслідком значних витрат на обслуговування боргу та його погашення. Така ситуація тягне за собою обмеження можливості щодо економічного зростання, розширення державних інвестицій та не дає змоги зменшити податкове навантаження.

Понад 13% видатків державного бюджету, або 3,9% ВВП, спрямовані на виплату боргових відсотків, тоді як на медицину спрямовано 3,6% ВВП. Значні кошти, які йдуть на оплату відсотків за зовнішні запозичення, могли б бути спрямовані на виконання функціональних обов'язків, що дало би змогу зменшити рівень державних витрат.

Перевищення дефіциту темпів зростання ВВП за його фінансування із запозичень, а не із внутрішніх джерел пророкує ще не один рік перебування розміру державного боргу України за межею безпеки.

Бюджет України на 2018 рік формувався згідно з вимогами МВФ щодо зменшення дефіциту державного бюджету до рівня 2,5% ВВП. За прогнозами МВФ, за умови досягнення первинного балансу бюджету (без урахування витрат на обслуговування боргу) рівня 1,75% ВВП до 2021 року державний борг України зменшиться до рівня 70% ВВП.

В Україні позитивний первинний баланс бюджету на 2018 рік був запланований на рівні 1,5% ВВП. У зв'язку з цим слушною є ідея використання усіх понадпланових

доходів, які не залежать від інфляційних процесів, на зменшення рівня дефіциту державного бюджету та основної суми боргу, а не розподілу їх на інші видатки.

Щоб і на далі витримувати позитивну динаміку зменшення дефіциту бюджету та залежності від зовнішніх запозичень, має бути розроблена і затверджена середньострокова стратегія управління державним боргом, що буде спрямована на зменшення боргового навантаження, уникнення валютних ризиків, здешевлення майбутніх запозичень.

Щорічний дефіцит та різницю між плановими і фактичними значеннями державного бюджету України можна пояснити низкою факторів, які безпосередньо впливають на прогнозування і планування бюджету:

- 1) сезонним характером виконання;
- 2) недотриманням органами державної влади нормативних актів, що забезпечують реалізацію закону про державний бюджет на черговий фінансовий рік (плановий період);
- 3) нецільовим витрачанням коштів з метою уникнення подальшого скорочення бюджетних асигнувань з боку відомчих органів та ін.;
- 4) неефективною структурою видатків державного бюджету.

5) обмеженістю доступу суспільства до інформації в питаннях управління державним бюджетом.

Якщо перші три позиції більшою мірою характеризуються політичною складовою частиною, то структура видатків державного бюджету та доступ суспільства до інформації в питаннях управління державним бюджетом розглядаються в більш організаційно-економічній площині.

Порівнюючи видатки бюджету України з видатками бюджетів країн-членів Європейського союзу як орієнтиром оптимальної структури бюджету для нашої держави, слід зазначити, що в середньому видатки бюджету у країн, які нещодавно приєдналися до ЄС, знаходяться на рівні 42,1% ВВП. Цей показник повинен слугувати для України цільовим рівнем, за якого можна розраховувати на те, що бюджет буде без дефіциту.

Порівняння показників витрат за функціональними напрямками в країнах ЄС та Україні дає характеристику державному бюджету.

Як показують розрахунки, український бюджет далекий від оптимальних показників рівня видатків країн ЄС. Тоді як обслуговування боргу, освіта, соціальний захист та громадський порядок є помітно перефінансовані, куль-

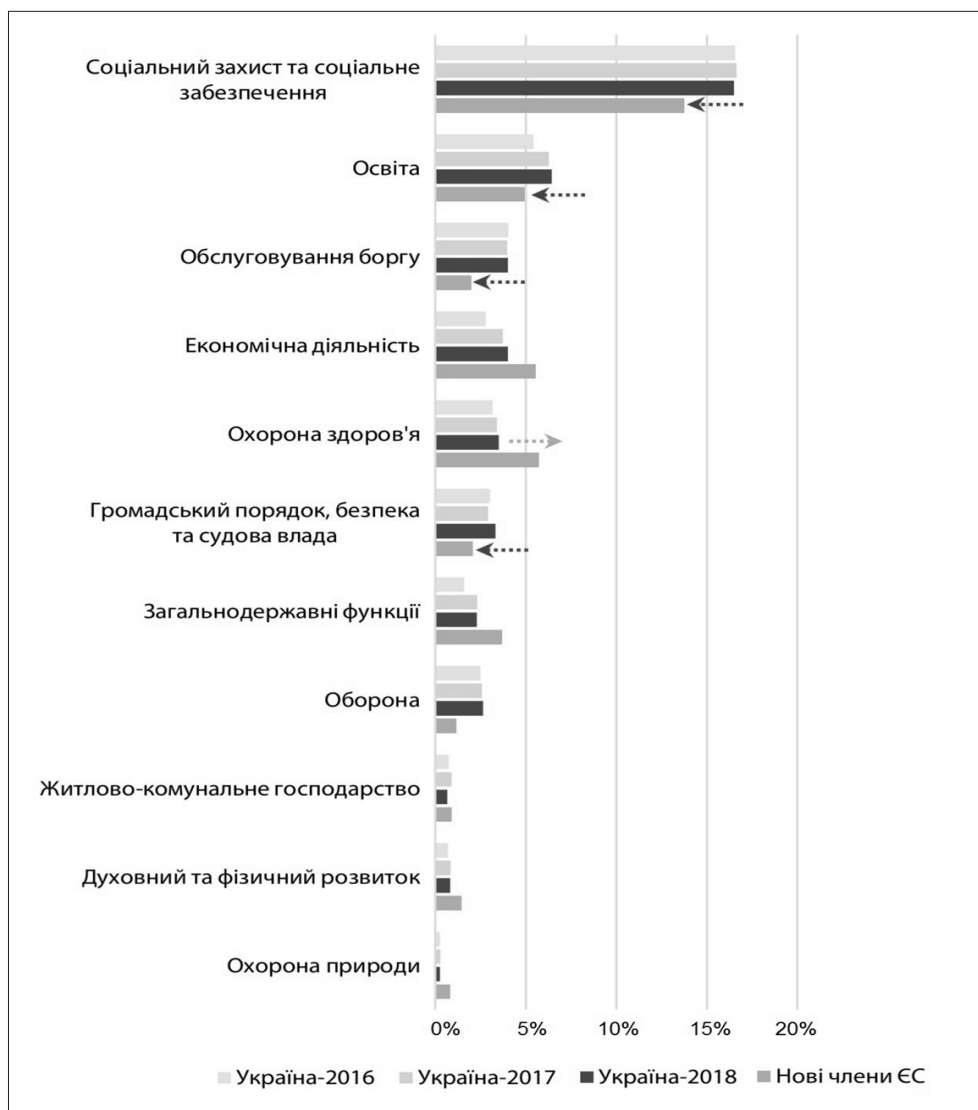


Рис. 2. Державні витрати\* України та країн – нових членів ЄС, у % від ВВП

\* за окремими напрямками

тура та охорона довкілля, економічна діяльність, охорона здоров'я та загальнодержавні видатки отримують відносно меншу частку витрат, ніж у країнах Європейського Союзу (рис. 2).

Незважаючи на це, проблема недосконалості системи оцінки діяльності державних органів виконавчої влади в галузі забезпечення відкритості інформації щодо управління державними фінансами залишається актуальною.

З урахуванням цього більш поглибленої роботи потребує напрям забезпечення відкритості діяльності державних органів виконавчої влади. При цьому приділяти особливу увагу аспекту публічності інформації щодо питань управління державними фінансами.

**Висновки.** З метою подолання проблем, які перешкоджають підвищенню ефективності управління державними фінансами в контексті бюджетної політики, необхідне розроблення комплексних пріоритетних напрямів діяльності.

На державному рівні необхідно визначити кількісні показники ефективності і результативності оцінки

бюджетних програм, спрямованих на вдосконалення програмно-цільового методу. Крім того, є доречним на попередній стадії оцінки бюджетної програми через зіставлення витрат і результатів проводити оцінку ефективності з погляду соціального ефекту.

Залежно від бюджетної програми необхідно обрати критерії, які можуть бути взяті до уваги під час визначення якості бюджетної програми.

Зауважимо, що розроблення норм ефективності не приведе до суттєвих скорочень бюджетних витрат, проте дасть позитивний ефект, скоротивши витрати бюджету за малоефективними напрямками.

Крім того, важливим є створення інструментарію обґрунтування рішень державної підтримки інвестиційних проектів, що забезпечить узгодження між суспільством, інвестором та державним бюджетом. Використання подібного інструменту на практиці дасть змогу забезпечити диференційований підхід до планування і прогнозування результатів державної підтримки та більш точно планувати видатки і надходження державного бюджету.

#### Список використаних джерел:

1. Баранник Л.Б. Бюджетна безпека в Україні в контексті соціальної стабільності / Л.Б. Баранник. // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка». 2017. № 4. С. 112–119.
2. Боголиб Т. М. Бюджетная политика как инструмент макроэкономической стабильности / Т. М. Боголиб. // Економічний часопис-XXI. 2015. № 3. С. 84–87.
3. Малишко В.В. Аналіз доходів державного бюджету України / В. В. Малишко. // Економічний вісник університету. 2016. № 28. С. 208–212.
4. Наконечна Ю.Л. Відкритість та прозорість державного та місцевих бюджетів в Україні / Ю.Л. Наконечна, Л.М. Демиденко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2016. № 10. С. 20–27.
5. Кансва Т.В. Проблеми Формування бюджетних надходжень / Т. В. Кансва, А. К. Думікян. // Економічний вісник університету. 2016. № 31. С. 241–244.
6. Бюджетний кодекс України № 2456-17, від 01.01.2018 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. 2010. URL: <https://goo.gl/beW2CY>.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] URL: <https://www.minfin.gov.ua/>.
8. Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 07.12.2017 № 2246-VIII [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. 2017. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>.
9. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» від 21.12.2016 № 1801-VIII [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. 2016. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>.
10. Офіційне статистичне бюро Європейського Союзу [Електронний ресурс] // Європейський Союз. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

#### АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

**Аннотация.** В статье проведен анализ современного состояния государственного бюджета Украины как основной составляющей государственных финансов. Определены основные проблемы формирования государственного бюджета в контексте доходов и расходов. Предложены пути уменьшения дефицита государственного бюджета. Проведено сравнение показателей расходов бюджета по функциональным направлениям в странах ЕС и Украины, в результате чего предложены пути решения выявленных проблем. Исследованы проблемы управления государственными финансами, вопросы разницы между плановыми и фактическими показателями бюджета в контексте эффективного планирования и выполнения государственных средств, вопросы повышения эффективности управления государственными финансами через определение реального состояния государственного бюджета с помощью анализа его расходной и доходной частей.

**Ключевые слова:** государственный бюджет, дефицит, расходы, поступления, бюджетная политика, государственные финансы, бюджетная система.

## THE ANALYZES BUDGET POLICY OF UKRAINE

**Summary.** The article analyzes the current state of the state budget of Ukraine as the main component of public finances. The main problems of the formation of the state budget in the context of income and expenditure are identified. Proposed ways to reduce the deficit of the state budget. Comparison of the budget expenditures by functional areas in the EU countries and Ukraine is made, as a result, the ways of solving the identified problems are suggested. At the state level, it is necessary to determine the quantitative indicators of the efficiency and effectiveness of evaluating budget programs aimed at improving the program-target method. Additionally, it is appropriate at the preliminary stage of the assessment of the budget program to compare the costs and outcomes, to evaluate the effectiveness in terms of social benefits. As the practice shows, one of the problems hindering the efficiency of public finance management, which is the restraining of the country's economic development, remains the difference between planned and factual budget indicators. The excess of GDP growth deficit, with its financing from borrowings, and not from domestic sources, predicts another one year of stay of the size of Ukraine's state debt beyond the security level. Depending on the budget program, it is necessary to select the criteria that can be taken into account when determining the quality of the budget program. Note that the development of norms of efficiency will not lead to significant reductions in budget expenditures, but will have a positive effect, reducing the cost of the budget by ineffective areas. It is important to create a tool for substantiation of decisions of investment projects state support, which will ensure coordination between society, investor and the state budget. The use of such a tool in practice will allow a differentiated approach to the planning and forecasting the results of state support and will allow planning expenditures and receipts of the state budget more accurately. In order to maintain the positive dynamics of the budget deficit decline and dependence on external borrowing, the medium-term strategy of public debt management should be developed and approved, and it should be aimed at reducing the debt burden, avoiding currency risks, reducing future borrowings.

**Key words.** state budget, deficit, expenditures, revenues, budget policy, public finances, budget system.

УДК 330.34:332.142

**Гречко А. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

**Hrechko Alla**

*Ph.D, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Economics  
and Entrepreneurship  
National Technical University of Ukraine  
“Igor Sikorsky Kiev Polytechnic Institute”*

## СВІТОВИЙ ДОСВІД ФІСКАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

**Анотація.** У статті досліджується світовий досвід щодо фіскального стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів регіонів для забезпечення сталого розвитку. Обґрунтовано, що розвиток регіонів у напрямі сталого розвитку має бути одним із головних засобів як бюджетно-податкової політики, так і самої системи регіонального державного регулювання. З'ясовано фіскальні інструменти, які використовуються у розвинених країнах для активізації інноваційної діяльності та проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Встановлено, що Україна повинна імплементувати досвід розвинених країн щодо активізації інноваційної діяльності та проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт суб'єктами господарювання для досягнення цілей сталого розвитку через запровадження різних податкових пільг, але обов'язково із урахуванням реалій розвитку економіки регіонів.

**Ключові слова:** фіскальне стимулювання, податкові пільги, сталий розвиток, система оподаткування, інноваційна діяльність, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи.

**Постановка проблеми.** Сучасний динамізм економічного розвитку світового господарства, що зумовлений всеохоплюючими процесами глобалізації та інтеграції, вимагає від урядів держав створення максимально сприятливого середовища функціонування суб'єктів національного господарства та сталого розвитку регіонів. Досягти сприятливих умов для розкриття потенціалу та розвитку регіонів можливо за рахунок досягнення балансу інтересів усіх учасників економічного розвитку. Одним з інструментів формування сприятливих умов функціонування регіо-

нальних суб'єктів виступає фіскальне стимулювання, що підвищує мотивацію господарюючих суб'єктів та сприяє сталому розвитку регіонів та держави загалом. Досягнення цілей сталого розвитку неможливо без активізації інноваційної діяльності регіональних суб'єктів. У цьому контексті з урахуванням процесів децентралізації, які відбуваються в Україні, актуальним є дослідження досвіду розвинених країн світу щодо фіскального стимулювання інноваційної діяльності. Безумовно, ефективність запозичення світової практики щодо підвищення фіскаль-



ного стимулювання інноваційної діяльності регіональних суб'єктів для досягнення сталого розвитку неможливо використовувати без належної адаптації до особливостей та умов розвитку економіки України.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанням інноваційного стимулювання регіональних суб'єктів для забезпечення сталого розвитку регіонів присвячено чимало праць українських науковців. Великий теоретико-методологічний доробок та високу практичну цінність являють собою роботи таких учених: О. Алімова, В. Боголюбова, Б. Болдирева, М. Бутка, Г. Возняк, І. Вахович, А. Гальчинського, В. Гейця, М. Гончаренко, Б. Данилишина, М. Долішнього, В. Дем'янишин, Ю. Іванова, І. Заверуха, Г. Калетніка, А. Крисоватого, В. Осецького, В. Опаріна, В. Пили, А. Садовенка, І. Ускова, Л. Чернюк, О. Шишка та інших.

Податкове стимулювання за рахунок надання податкових пільг у інноваційній сфері задля сприяння сталому розвитку регіонів досліджували: Л. Касьянова, О. Марченко, О. Молдован, А. Никифоров, І. Точиліна, Д. Чеберкус та інші.

Відаючи належне науковому доробку вчених, необхідно наголосити, що наявні реалії інноваційної діяльності в Україні та процеси фіскальної децентралізації вимагають дослідження світового досвіду розвинених країн світу щодо фіскального стимулювання інноваційної діяльності регіональних суб'єктів для забезпечення сталого розвитку регіонів.

**Формування цілей статті.** Метою статті є дослідження світового досвіду щодо фіскального стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів для забезпечення сталого розвитку. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання:

- обґрунтовано необхідність фіскального стимулювання суб'єктів для досягнення цілей сталого розвитку регіонів;

- досліджено досвід розвинених країн світу щодо фіскальних стимулів активізації інноваційної діяльності та проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;

- визначено основні напрями податкового стимулювання інноваційної діяльності та проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, що можуть імплементуватися з урахуванням процесів децентралізації та тенденцій економічного розвитку в Україні для досягнення сталого розвитку регіонів.

**Виклад основного матеріалу.** У реалізації регіональної державної політики чільне місце займає фіскальна політика, що сприяє не тільки втіленню загальноекономічних цілей розвитку національного господарства, а й сталому розвитку регіонів. Залежно від поставлених цілей варіюються підходи до реалізації фіскальної політики, способи та інструменти їх досягнення, які зумовлені конкретною соціально-економічною ситуацією в країні та передумовами її формування.

Встановлення чіткої спрямованості досягнення цілей, пріоритетів розвитку, усвідомлення поточного стану макроекономічного середовища та адекватна оцінка потенційного впливу ризик-факторів зумовлюють дієвість запровадження інструментів фіскальної політики у напрямі застосування фіскальних стимулів для досягнення сталого розвитку регіонів.

Досвід розвинутих країн у сучасних умовах динамічного розвитку світового господарства засвідчує необхідність та доцільність застосування таких засобів та інструментів державного (у тому числі фіскального) впливу, які б забезпечили поживлення інвестиційного середовища, інноваційних процесів, нарощення інтелектуального капі-

талу, досягнення окремих цілей соціального та екологічного характеру, уникаючи використання апарату примусу.

Одним із таких ефективних інструментів є запровадження системи фіскального стимулювання. Ця система, оперуючи базовими інструментами податкової та бюджетної політики, дозволяє створити передумови майбутнього зростання пріоритетних напрямів розвитку та досягнення цілей сталого розвитку регіонів.

Забезпечення оптимального рівня ефективності відповідних заходів системи фіскального стимулювання інноваційної діяльності для забезпечення сталого розвитку регіонів, що запроваджується на загальнодержавному рівні, повинна супроводжуватися активною співпрацею та взаємодією із регіональними структурами та місцевими органами влади.

Є багато підходів до класифікації фіскальних стимулів, однак, на нашу думку, у межах цього дослідження доцільніше використовувати функціональну ознаку, що дасть змогу більш комплексно оцінити зміст та потенційний вплив цього інструмента на господарські процеси.

Одним із перспективних напрямів фіскального стимулювання, що активно застосовується країнами з високим рівнем розвитку фіскальної системи, є стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів відповідними податковими інструментами. Застосування таких засобів органічно поєднується зі впровадженням інших заходів щодо забезпечення сталого розвитку регіонів. Зокрема, такі заходи дають вкрай позитивні результати в контексті формування процесів переливу капіталу у конкретні регіони чи галузі економіки. Типовими інструментами є зміни податкових ставок, регламентація спеціальних податкових режимів, використання політики прискореної амортизації тощо. Прикладами успішної реалізації описаних механізмів є такі країни Європи, як Ірландія, Кіпр, Словаччина. Навіть більше, саме активне впровадження інвестиційних податкових стимулів дозволило Ірландії наростити обсяги прямих іноземних інвестицій, забезпечити активний розвиток виробничого сектору, забезпечивши тим самим стійкі темпи економічного зростання.

Нині в Австрії діє низка пільг із податку на додану вартість. Так, підприємства, організовані в холдинг, не сплачують податок на додану вартість за оборотами всередині холдингу, що дає змогу нейтралізувати питання щодо трансферного ціноутворення [2, с. 139].

У Чехії підтримка надається інвестиційним проектам у галузі виробничої діяльності в обробній промисловості, у сфері прогресивних технологій, впровадження інвестицій до яких має великий експортний потенціал. Інвесторам, що упроваджують нову продукцію або розширюють наявне виробництво у встановленому розмірі, в переробній промисловості Чехії надається повне звільнення від податку з доходу терміном на п'ять років для новостворених підприємств і часткове у разі розширення виробництва [3, с. 120].

Іншим інструментом, нерозривно пов'язаним зі сталим розвитком, є стимулювання інноваційної діяльності. Цей інструмент широко застосовується прогресивними країнами світу і зазвичай базується на формуванні чіткої системи інноваційних податкових пільг, покликаних активізувати науково-технічні процеси на рівні підприємств.

Інноваційні стимули можуть набувати різних форм, починаючи від традиційних знижених ставок податків до більш сучасних інструментів, таких як інноваційна податкова знижка або податковий кредит. Ці інструменти застосовуються для підприємств, що займаються науковим розробленням інноваційних технологій, введенням в експлуатацію відповідного устаткування, інвестуванням

у науково-дослідницькі розробки, а економічний мотив формується у вигляді зниженої бази оподаткування, спеціальних знижок та відрахувань у сумі витрат відповідного призначення. У цьому контексті важливо також підкреслити важливість процесів фіскальної децентралізації, які б надали більшої гнучкості місцевим бюджетам щодо формування інноваційних мотивів відповідно до конкретних умов конкретного регіону.

Використання інноваційних податкових стимулів набуло широкого визнання у країнах Західної Європи та Північної Америки, які являють собою цілісну систему податкових пільг та преференцій у сфері інновацій. Так, у світовій практиці використовують такі фіскальні стимули для активізації інноваційної діяльності та проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у вигляді податкових пільг щодо:

- певних цільових груп або суб'єктів (щодо малого бізнесу, освітніх установ та ін.);

- призначення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи та інноваційну діяльність (амортизація устаткування для проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, зниження собівартості наукоємної продукції, залучення висококваліфікованих працівників для виконання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, стимулювання досліджень у певних пріоритетних напрямках, спрямованих на новітні технологічні уклади, стимулювання виробництва інноваційної продукції у певних галузях та регіонах тощо).

У Швеції податкові пільги для інноваційної діяльності застосовуються з 1973 року. Суми, що підлягають звільненню від податку, дорівнюють 10% витрат фірми на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Крім того, спеціальна 20% знижка передбачена з суми приросту дослідницьких витрат у цьому році порівняно з рівнем попереднього року. У 1981 році у шведське податкове законодавство були внесені зміни, націлені на посилення «прирідної природи» під час визначення податкових пільг. Відповідно до цих змін від оподаткування звільнялася сума, що дорівнює 5% поточних дослідницьких витрат фірми і 30% від прирідних витрат [5, с. 278].

Австрія використовує вирахування з оподаткованої бази витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в розмірі від 125% до 135%. Бельгія, Чехія, Угорщина аналогічно надають зазначену податкову преференцію, причому в двох останніх вирахування досягають 200% від витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи.

Іспанія, Ірландія, Нідерланди та Португалія використовують податкові преференції у вигляді податкового кредиту, який становить 25% від величини витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в Ірландії, від 32,5% до 50% у Португалії та від 25% до 42% в Іспанії [1, с. 15]. Для суб'єктів, що здійснюють науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи у таких країнах, як Австрія, Ірландія та Франція, застосовують нульові або спеціальні ставки податків на прибуток підприємств.

У Бельгії та Нідерландах також знижують ставки податків на заробітну плату робітників, зайнятих у науково-дослідних та дослідно-конструкторських роботах [6, с. 55].

Отже, серед фіскальних інструментів, які використовуються у розвинених країнах для активізації інноваційної діяльності та проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, необхідно відзначити [4, с. 39; 7, с. 56; 8, с. 13]:

- відтермінування сплати податкового зобов'язання податку на прибуток для суб'єктів господарювання під

час проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;

- податкову знижку через зниження бази оподаткування податку на прибуток на певний відсоток від вартості проведених науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (від часткової знижки щодо вартості проведених робіт до додаткової, що перевищує вартість науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт);

- податковий кредит, за якого частина витрат на виконання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт виключається із суми оподаткування;

- надання податкових канікул для суб'єктів, що здійснюють інноваційну діяльність та проводять науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи;

- податковий кредит на оплату висококваліфікованих працівників, залучених до проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;

- прискорену амортизацію для устаткування, придбаного для проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;

- зниження оподаткування під час комерціалізації результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт для стимулювання не тільки проведення, а й комерціалізації результатів робіт.

**Висновки.** Таким чином, проаналізовано особливості застосування конкретних фіскальних мотивів у практиці бюджетно-податкового регулювання в європейських країнах як необхідного складника розвитку регіонів, а саме: інвестиційних, інноваційних та екологічних. Обґрунтовано, що розвиток регіонів у напрямі сталого розвитку одним із головних засобів як бюджетно-податкової політики, так і самої системи регіонального державного регулювання має включати в себе використання фіскальних стимулів для активізації інноваційної діяльності в регіонах.

З огляду на те, що сталий розвиток базується на інноваційному, екологічно безпечному спрямуванні виробництва, багато уваги приділяється активізації інноваційної діяльності та стимулюванню науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт суб'єктів господарювання регіонів. Господарська практика розвинутих країн доводить, що залежно від конкретних цілей сталого розвитку та характеру інституційного середовища можуть застосовуватися різні форми та інструменти фіскальних стимулів інноваційної діяльності. Для активізації інноваційної діяльності та проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт застосовуються різні податкові пільги у вигляді: зменшення бази оподаткування, зниження податку з прибутку корпорацій, перенесення податкових пільг на минулі або майбутні податкові періоди тощо.

Практика багатьох країн світу доводить, що для досягнення цілей сталого розвитку саме надання податкових пільг, а не субсидювання суб'єктів регіонів є більш ефективним інструментом фіскального стимулювання суб'єктів господарювання, які проводять науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи.

Україна повинна імплементувати досвід розвинених країн щодо активізації інноваційної діяльності та проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт суб'єктами господарювання для досягнення цілей сталого розвитку через запровадження різних податкових пільг, але обов'язково з урахуванням реалій розвитку економіки регіонів.

Подальших наукових розвідок вимагають питання застосування податкових пільг в умовах фіскальної децентралізації як фіскальних стимулів суб'єктів господарювання регіонів щодо екологічних податків.

**Список використаних джерел:**

1. Алексеев І.В. Желізняк Р.Й. Європейський досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 725. С. 7–16.
2. Аналіз сталого розвитку: глобальний і регіональний контексти / Міжнародна рада з науки (ICSU) та ін. ; наук. кер. проекту М.З. Згуровський: монограф. К. : НТУУ «КПІ», 2012. 312 с.
3. Мініч В. Г. Європейський та світовий досвід державної політики щодо підвищення інвестиційної активності. *Вісник Академії митної служби України*. 2011. № 1. С. 118–124.
4. Молдован О.О. Податкові інструменти стимулювання НДДКР корпоративного сектору: світова практика застосування. *Стратегічні пріоритети*. № 3 (28). 2013. С. 38–45.
5. Палійчук Т.В. Моделі фіскальної децентралізації у реформуванні системи управління державними фінансами. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2017. № 2. С. 273–279.
6. Русак Д.М. Економічна регіоналізація в країнах ЄС та імплементація позитивного досвіду в концепцію української децентралізації. *Міжнародні відносини. Серія Економічні науки*. 2015. № 5. С. 54–66.
7. Точиліна І.В. Досвід податкового стимулювання інноваційного розвитку економіки. *Наукові праці НДФІ*. 2016. № 3 (76). С. 54–67.
8. Тульчинський Р.В. Фінансова децентралізація та її недоліки в умовах становлення нового регіоналізму в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 15. С. 10–14.

**МИРОВОЙ ОПЫТ ФИСКАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

**Аннотация.** В статье исследуется мировой опыт по фискальному стимулированию инновационной деятельности субъектов регионов для обеспечения устойчивого развития. Обосновано, что развитие регионов в направлении устойчивого развития должна быть одним из главных средств как бюджетно-налоговой политики, так и самой системы регионального государственного регулирования. Выявлены фискальные инструменты, которые используются в развитых странах для активизации инновационной деятельности и научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Установлено, что Украина должна имплементировать опыт развитых стран по активизации инновационной деятельности и научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ субъектами хозяйствования для достижения целей устойчивого развития через внедрение различных налоговых льгот, но обязательно с учетом реалий развития экономики регионов.

**Ключевые слова:** фискальное стимулирование, налоговые льготы, устойчивое развитие, система налогообложения, инновационная деятельность, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

**WORLD EXPERIENCE FISCAL STIMULUS INNOVATION  
FOR SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT**

**Summary.** The relevance of the study is due to the fact that the establishment of a clear priority in achieving goals, development priorities, awareness of the current state of the macroeconomic environment, adequate assessment of potential impacts and risk factors determine the effectiveness of implementing fiscal policy instruments in order to apply fiscal incentives to achieve sustainable regional development. Fiscal policy and a system of regional state regulation should include the use of fiscal incentives to stimulate innovation in the regions in order to achieve the goals of sustainable development. The active introduction of fiscal stimulus has allowed many countries of the world to increase the volume of foreign direct investment, to ensure the active development of the manufacturing sector, thereby creating a steady rate of economic growth. Among the fiscal instruments used in developed countries to stimulate innovation and research and development work, the following are highlighted: delays in the payment of tax on income tax for business entities in conducting research and development works; tax reduction due to lower tax base for income tax on a percentage of the value of the conducted research and development work; a tax credit, in which part of the cost of research and development work is excluded from the amount of taxation; providing tax holidays for entities that carry out innovative activities and carry out research and development work; a tax credit for the payment of highly skilled workers involved in the carrying out of research and development work; accelerated depreciation for equipment purchased for research and development work; reduction of taxation when commercializing the results of research and development works to stimulate not only the conduct, but also commercialization of the results of work. Ukraine must implement the experience of developed countries in activating innovation activities and conducting research and development works by business entities to achieve the goals of sustainable development through the introduction of various tax benefits, but necessarily taking into account the realities of the regional economy.

**Key words:** fiscal stimulus, tax privileges, sustainable development, taxation system, innovation activity, research and development works.

**Грицуленко С. И.**

*кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры экономики предприятия и корпоративного управления  
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова*

**Хаммаду И.**

*магистрант учебно-научного института экономики и менеджмента  
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова*

**Grytsulenko Svitlana**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economics  
and Corporate Governance*

*O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications*

**Hammadu Idir**

*Graduate Student  
of Educational and Research Institute  
of Economics and Management*

*O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications*

## ПАТЕНТНАЯ СТАТИСТИКА КАК ИНДИКАТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Аннотация.** В статье исследованы тенденции инновационного развития национальной экономики (на примере Украины и Азербайджана) на основе данных патентной статистики. В аналитических целях измерены показатели патентной активности в разрезе создания и использования основных объектов промышленной собственности в экономике, в том числе в составе отдельных мировых индексов экономического развития. Проведен анализ патентной активности в Украине и Азербайджане, в том числе в сравнении с мировыми и региональными тенденциями. Сделаны выводы о состоянии национальных инновационных систем, степени и качестве участия стран в глобальном рынке инноваций. Определены основные задачи инновационной трансформации национальных экономик с учетом результатов патентного анализа.

**Ключевые слова:** инновационное развитие экономики, инновационный рынок, патентная активность, патентная статистика, оценка и анализ.

**Вступление и постановка проблемы.** В условиях всевозрастающей конкуренции новейшие технологии становятся основой экономического роста и мирового лидерства. При этом технологический уровень экономики зависит от инноваций, включая нематериальные в виде объектов права промышленной собственности, прежде всего изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, охраняемых патентами. Наличие конкурентоспособных научно-технологических заделов, создающих потенциал для успешной интеграции в глобальный рынок инноваций, наглядно демонстрирует патентный портфель поданных в стране и за ее пределами патентных заявок и наличных патентов.

Такие данные определяют позиции собственника патентного портфеля на глобальном (региональном) технологическом рынке, готовность к освоению все большей его доли. Как показали итоги соответствующих исследований [1; 2], Китай в таком стремлении – безусловный динамичный лидер. В целом мировая патентная активность набирает темпы за счет стран-лидеров азиатского региона (Китай, Япония, Южная Корея). В то время как страны региона Содружества независимых государств (СНГ) занимают в основном пассивную патентную позицию, в том числе Украина и Азербайджан, что негативно влияет на темпы инновационного развития (ИР) национальных экономик, их глобальный имидж.

В этой связи определение тенденций ИР на основе патентного анализа особо актуально, поскольку формирование конкурентоспособного задела и преодоление инновационного разрыва с развитыми экономиками мира – это

вопрос национальной безопасности и технологического суверенитета, мирового престижа исследуемых стран.

**Анализ последних исследований и публикаций.**

Экономическими исследованиями в сфере патентования и инноваций занимаются многие ученые и практики, среди которых: В. Базилевич, А. Бутник-Сиверский, И. Федулова, К. Иманов, Ц. Грилихес, П. Ромер, В. Зинов, Б. Леонтьев и другие. Вместе с тем, анализ индикаторов патентной активности в контексте влияния на уровень ИР экономики – одно из приоритетных направлений исследований в условиях усиления борьбы за долю мирового рынка. Признание обладателей крупнейшей в мире патентных портфелей в качестве лидеров технологического развития с одной стороны, и необходимость роста конкурентоспособности национальной экономики за счет завоевания суверенного места на мировом рынке инноваций, обусловили выбор темы настоящего исследования.

**Цель работы** – сравнительный анализ патентной активности в Украине и Азербайджане как релевантного показателя ИР национальной экономики. Информационная база исследования – статистика и публикации Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) [3–5], Европейского союза (ЕС) [6], консорциума Корнельского университета (США), Школы бизнеса INSEAD (Франция) и ВОИС [7], Мирового экономического форума [8]. В аналитических целях измерены показатели патентной активности в разрезе создания и использования в экономике основных объектов промышленной собственности, в том числе в составе международных индексов ИР.



**Результаты исследования.** Уровень патентной активности – наглядный критерий оценки ИР, применимый ко всем государствам. В данном контексте широкие возможности для анализа предоставляет статистика технологических результатов научных исследований и разработок (НИР) – патентная статистика.

Значение патентных данных для экономических исследований прежде всего обусловлено ролью патентов в инновационной деятельности как формы представления научных результатов, имеющих коммерческую ценность. Для межстранового сопоставления по показателям патентной активности наиболее применим патент на изобретение – самый востребованный в мире вид патента.

Патентование изобретений новаторами мира в 2017 г. выросло вдвое (3,17 млн. заявок) по сравнению с 2003 г. (1,48 млн.), в большей мере за счет азиатского региона, доля которого составила 65% (рис. 1). При этом активная патентная позиция китайских изобретателей обеспечила стране абсолютное лидерство, нарастив долю Китая на мировом рынке инноваций до 43,5% в 2017 г. с 1,8% в 1995 г. за счет других стран, в частности Японии (–71%) (рис. 2).

Несмотря на потерю части рынка Японией, первенство остается за тремя азиатскими странами-лидерами

с совокупной долей, выросшей за период анализа до 60,1% с 44,5%.

Степень качественного участия страны в глобальном (региональном) патентном пространстве характеризует технологичная направленность изобретательской активности ее резидентов. Так, абсолютный приоритет для китайских и южнокорейских компаний – цифровые технологии (19,7% и 12,3% соответственно) (табл. 1).

Электрические машины, аппараты, энергия, наряду с медицинскими и транспортными технологиями, – специализация Японии. Лидеры в приоритетах США – компьютерные технологии (12,2%), Германии – транспортные (9,6%).

В целом инновационная составляющая глобальной экономики растет, прежде всего, благодаря высокой и динамичной патентной активности в Китае.

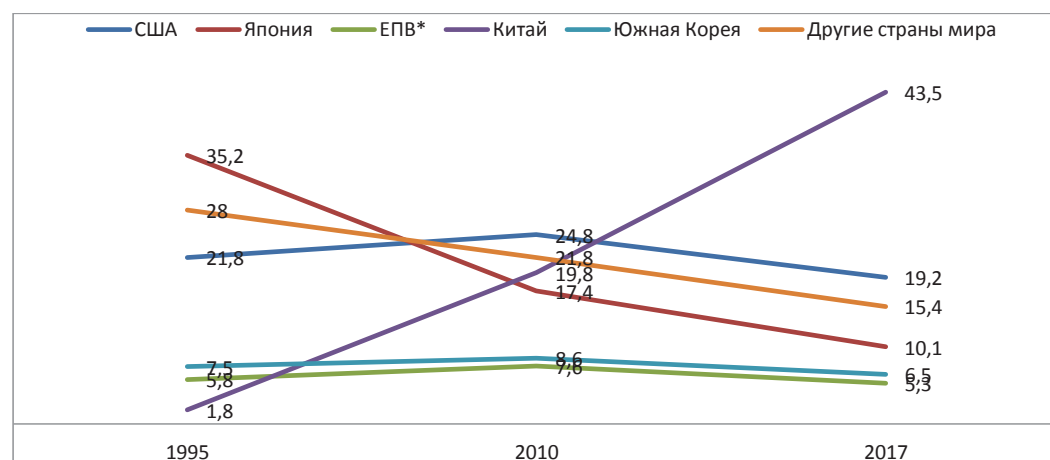
В отличие от мировых тенденций (+23%), в Украине и Азербайджане за 2013-2017 гг. динамика патентования изобретений негативна и внутри страны (–20%; –39% соответственно), и за ее пределами (–21%; –7%) (табл. 2).

Объем регистрации объектов промышленной собственности резидентами Украины в 27 раз выше аналогичного показателя в Азербайджане, однако доля изобретений в нем незначительна (3%) в сравнении с Азербайджаном (47%).



Рис. 1. Удельный вес патентных заявок в разрезе мировых регионов, %

Источник: составлено авторами на основе [3, с. 39]



\*ЕПВ – Европейское патентное ведомство.

Рис. 2. Удельный вес патентных заявок в разрезе мировых лидеров, %

Источник: составлено авторами на основе [3, с. 40; 4, с. 40]

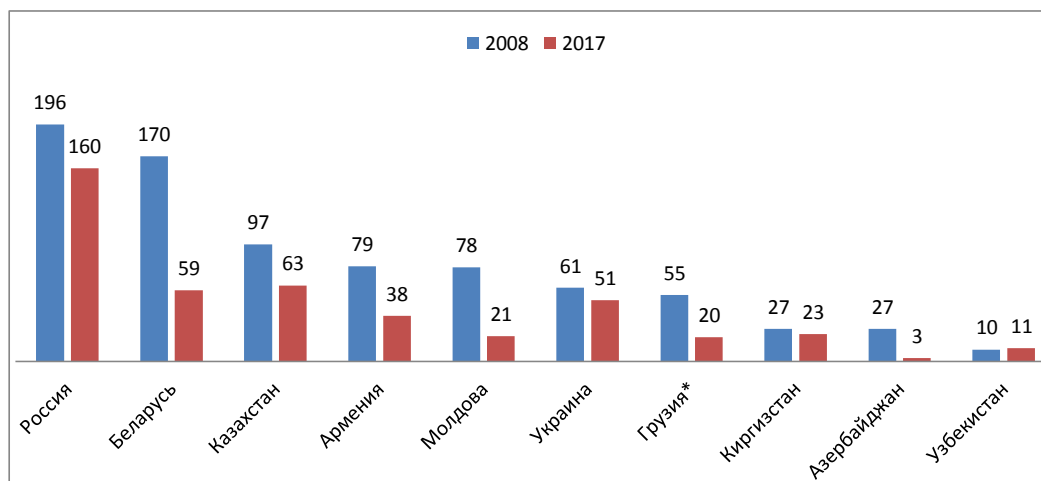
Низкий уровень изобретательской активности и его снижение отличают в целом страны региона СНГ (рис. 3) от лидеров данного процесса (рис. 4).

В среднем за 2017 г. коэффициент изобретательской активности в регионе СНГ составил 45 заявок в расчете на 1 млн. жителей, тогда как в первой десятке патентно активных стран мира – 1118. Если в Южной Корее анализируемый показатель превысил 3 тыс., то в России, лидера СНГ, составил лишь 160 при негативной динамике (–18,4%). Украина за период анализа улучшила свои позиции на 2 пункта, но не за счет активизации изобретательства, а в связи со снижением его уровня в Армении и

Молдове. Падение темпов изобретательства в Азербайджане на 89% определило последнее место страны в рейтинге 2017 г. со значением показателя в 3 заявки на 1 млн. жителей.

Большинство резидентских патентов (80%) Азербайджана сосредоточено в 7 областях технологии, 3 из которых (строительные, фармацевтические, химические) определяют технологическую специализацию страны (рис. 5).

Химия как область науки охватывает 8 технологических областей (в том числе, материалы, металлургия; микроструктурные и нанотехнологии – по 2,8%; пищевая химия – 0,4%) с совокупной долей в 61% от общего числа



\* – Грузия включена как географически близкая к региону СНГ.

Рис. 3. Изобретательская активность в регионе СНГ (число заявок, поданных резидентами в стране, в расчете на 1 млн. жителей)

Источник: составлено авторами на основе [5]

Таблица 1

Технологическая специализация лидеров международного патентования (на основе Договора о патентной кооперации – Patent Cooperation Treaty, PCT), 2017 г.

Область технологий	Доля страны в общем числе международных заявок (%) / место технологии в областях патентования страны				
	США	Китай	Япония	Германия	Ю. Корея
Цифровые технологии	7,5/3-е	19,7/1-е			12,3/1-е
Электрические машины, аппараты, энергия		6,2/3-е	11,0/1-е	9,3/2-е	8,4/2-е
Компьютерные технологии	12,2/1-е	15,3/2-е			7,3/3-е
Транспорт			5,4/3-е	9,6/1-е	
Медицинские технологии	9,7/2-е		5,8/2-е		
Механические элементы				7,7/3-е	

Источник: составлено авторами на основе [5]

Таблица 2

Украина и Азербайджан в регистрации объектов промышленной собственности относительно мировых значений

Объекты промышленной собственности	Число заявок на объекты промышленной собственности								
	Мир, млн.			Украина, ед.			Азербайджан, ед.		
	2013	2017	2017/2013	2013	2017	2017/2013	2013	2017	2017/2013
Изобретения, из них:	2,6	3,2	1,23	3499	2791	0,80	448	275	0,61
• за рубежом	–	–	–	643	508	0,79	259	242	0,93
Полезные модели	0,978	1,8	1,84	10260	9099	0,89	13	1	0,08
Товарные знаки	7,0	12,4	1,77	45789	66335	1,45	4504	589	0,13
Промышленные образцы	1,2	1,2	1,00	8692	10713	1,23	70	н/д <sup>1</sup>	–

<sup>1</sup>н/д – нет данных.

Источник: составлено авторами на основе [5]

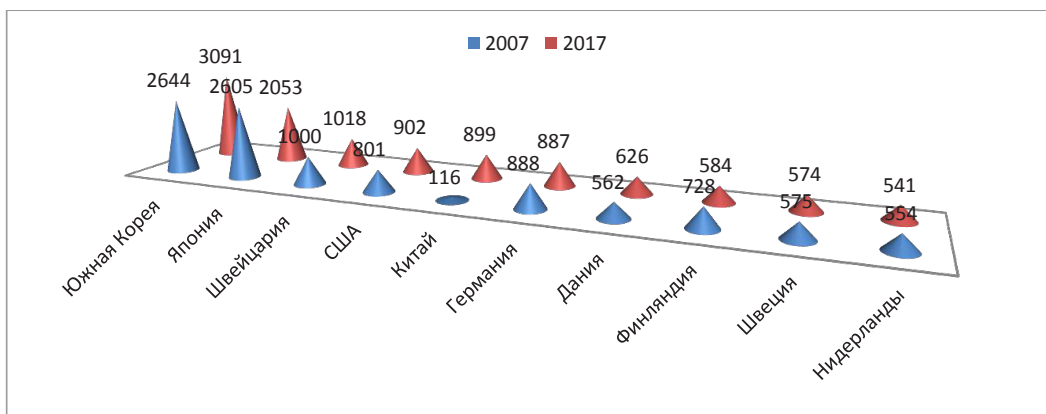


Рис. 4. Топ-10 патентно активных стран мира (резиденты патентных заявок в расчете на 1 млн. жителей)

Источник: [3, с. 61]

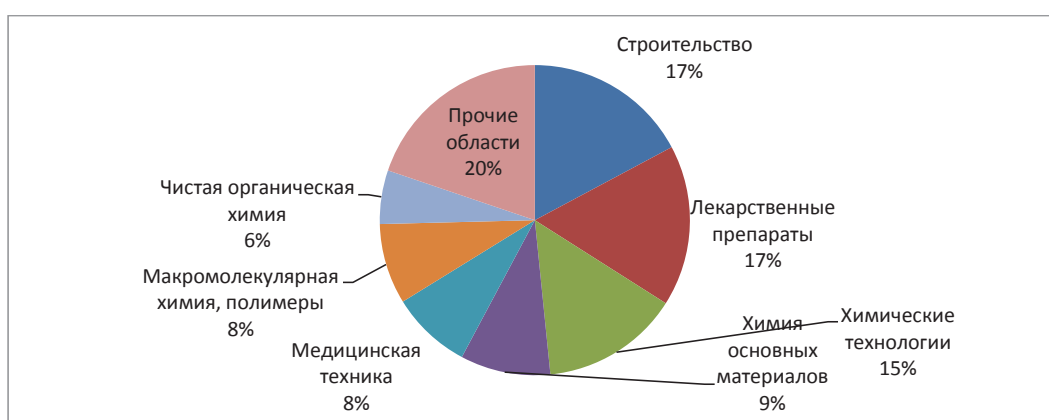


Рис. 5. Резидентские патенты Азербайджана в разрезе областей технологии, 2017 г.

Источник: рассчитано авторами на основе [5]

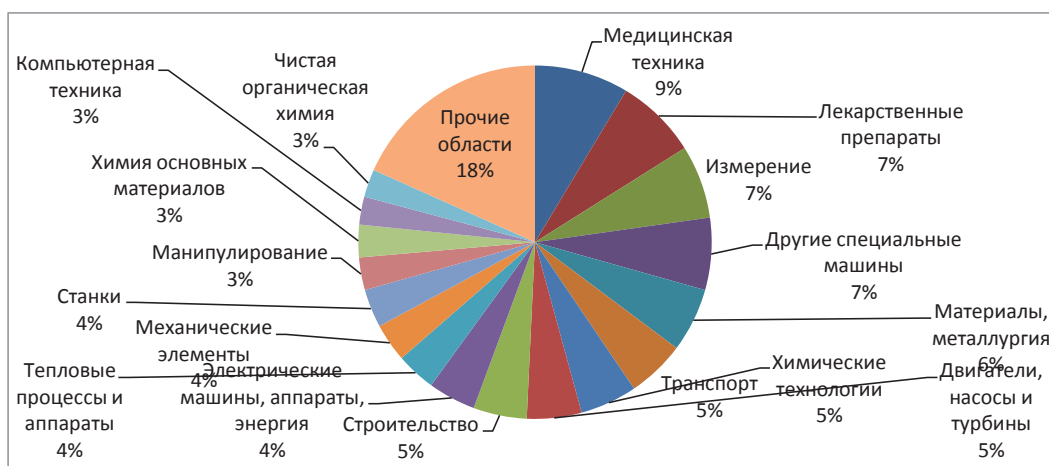


Рис. 6. Резидентские патенты Украины в разрезе областей технологии, 2017 г.

Источник: рассчитано авторами на основе [5]

патентов. Итак, Азербайджан развивает химические и строительные отрасли, но для участия в конкуренции за соответствующие ниши мирового рынка уровень патентования технологических решений слишком низок.

Большинство (83%) резидентских патентов Украины рассредоточено по 18 технологическим областям (рис. 6).

При этом 2 из приоритетных областей (7–9%) (медицинская техника, лекарственные препараты) относят к высоким технологиям. Тематика патентования изобретений представлена в основном 2 областями наук («Химия» и «Машиностроение»), совокупная доля которых, охватывающая все их направления, составила 34,5% и 29,4%

соответственно, то есть 64% от общего числа патентов (рис. 7). Следующая по значимости для Украины – «Электротехника» (18%), в большей мере в области электрических машин (38%), компьютерной техники (23%), телекоммуникаций (12%) и основных процессов связи (11%).

Итак, Украина развивает, в основном, химические и машиностроительные производства, но объем патентного портфеля недостаточен для полноправного участия в конкурентной борьбе за перспективные рынки. Это подтверждают и результаты патентного анализа в разрезе областей высоких технологий (табл. 3). Так, высокотехнологичные патенты – 1/4 общего объема портфеля патентов обеих стран: Украина – 24%, Азербайджан – 26%. В их структуре доминируют биомедицинские технологии (БМТ): Украина – 73%, Азербайджан – 99% (в среднем за период анализа). Для Украины значимы также информационно-коммуникационные технологии (ИКТ).

Однако снижение темпов патентования в данном направлении (–6%) в Украине, отсутствие его в тематике изобретений Азербайджана противоречит вызовам новой волны цифровой революции.

В качестве индикатора степени интеграции обеих стран в мировой рынок инноваций анализируется соотношение патентов национальных и иностранных патентособственников. Так, в патентном фонде Азербайджана преобладают патенты резидентов (в среднем за 2012–2016 гг. 95%) (рис. 8).

Незначительная доля иностранных игроков на азербайджанском рынке инноваций (в среднем 5%) указывает на его низкую привлекательность.

Иная ситуация в Украине: среднее значение доли патентов нерезидентов за 2013–2017 гг. составило 51,5% (рис. 9), что выводит конкуренцию на новый более высокий уровень.

Появление на пути национальных компаний технологично развитых соперников, способных конкурировать с помощью более дешевых зарубежных товаров, а защищенных национальными патентами, инструмент развития конкурентного рынка. Подчеркивая в целом привлекательность украинского рынка инноваций для иностранных игроков, укажем на важность регулярного анализа коэффициентов технологической зависимости

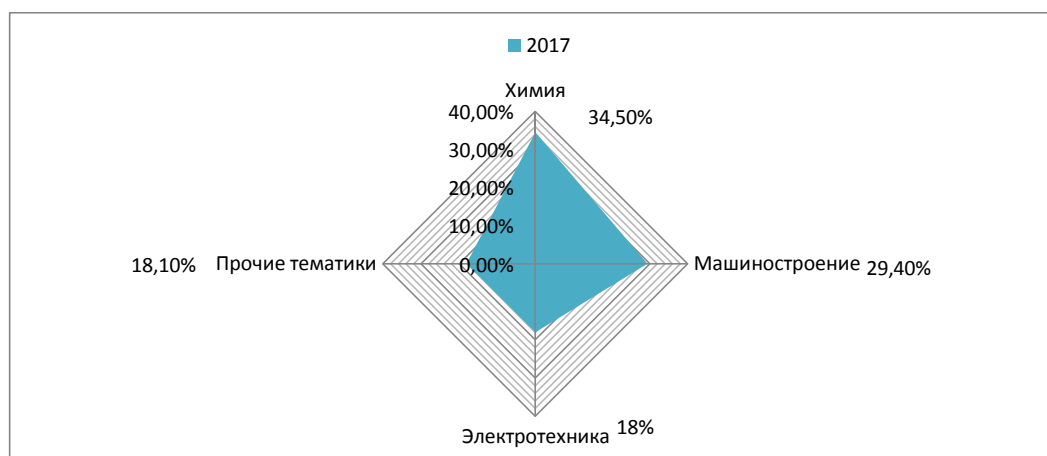


Рис. 7. Тематика патентования украинских изобретателей, 2017 г.

Источник: рассчитано авторами на основе [5]

Таблица 3

Распределение патентов азербайджанских и украинских изобретателей по областям высоких технологий в 2013 г. и 2017 г.

Исследуемые области высоких технологий	Число (ед.) /доля высокотехнологичных патентов (%)					
	Азербайджан			Украина		
	2013	2017	2017/2013	2013	2017	2017/2013
<b>ВСЕГО, в т.ч.:</b>	<b>49/39,2</b>	<b>75/26,2</b>	<b>1,53/0,67</b>	<b>319/15,9</b>	<b>327/23,8</b>	<b>1,03/1,50</b>
<b>ИКТ, в т.ч.:</b>	–	2	–	68	64	0,94
• аудиовизуальная техника	–	–	–	5	10	2,00
• телекоммуникации	–	1	–	17	18	1,06
• цифровая связь	–	1	–	4	2	0,50
• компьютерная техника	–	–	–	40	33	0,83
• ИТ-методы <sup>1</sup> управления	–	–	–	2	1	0,50
<b>Полупроводники</b>	–	–	–	10	10	1,00
<b>Оптика</b>	–	–	–	12	9	0,75
<b>БМТ, в т.ч.:</b>	<b>49/100</b>	<b>73/97,3</b>	<b>1,49/0,97</b>	<b>229/71,8</b>	<b>244/74,6</b>	<b>1,07/1,04</b>
• анализ биоматериалов	8	1	0,13	25	27	1,08
• медицинская техника	–	24	–	114	111	0,97
• биотехнология	16	–	–	21	10	0,48
• лекарственные препараты	25	48	1,92	69	96	1,39

<sup>1</sup>ИТ-методы – информационно-технические методы.

Источник: составлено авторами на основе [5]



и самообеспеченности. Так, Украина лишь наполовину обеспечена собственными технологиями. А ее независимость от иностранных технологий, хоть и имеет тенденцию роста, находится под постоянной угрозой

(значение коэффициента технологической зависимости близко к 1) (рис. 10).

В качестве индикатора способности исследуемых стран конкурировать в борьбе за инновационные рынки

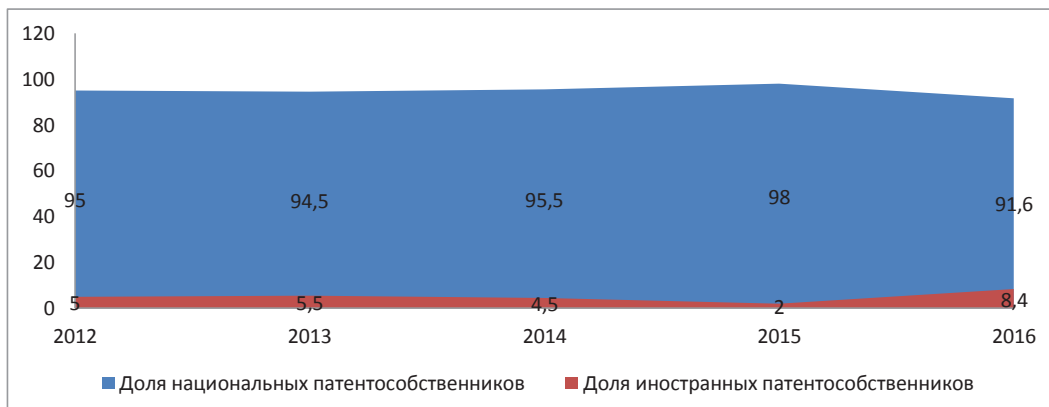


Рис. 8. Соотношение национальных и иностранных патентособственников в патентном фонде Азербайджана, 2012–2016 гг.

Источник: рассчитано авторами на основе [5]

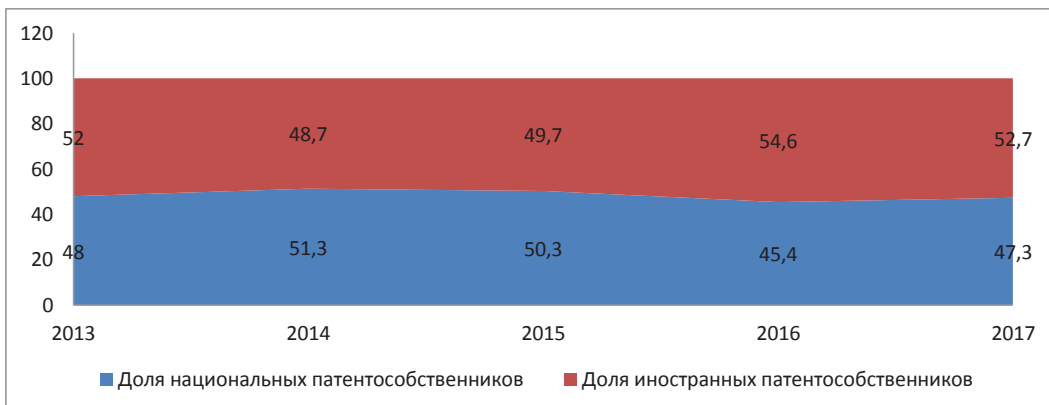


Рис. 9. Соотношение национальных и иностранных патентособственников в патентном фонде Украины, 2013–2017 гг.

Источник: рассчитано авторами на основе [5]

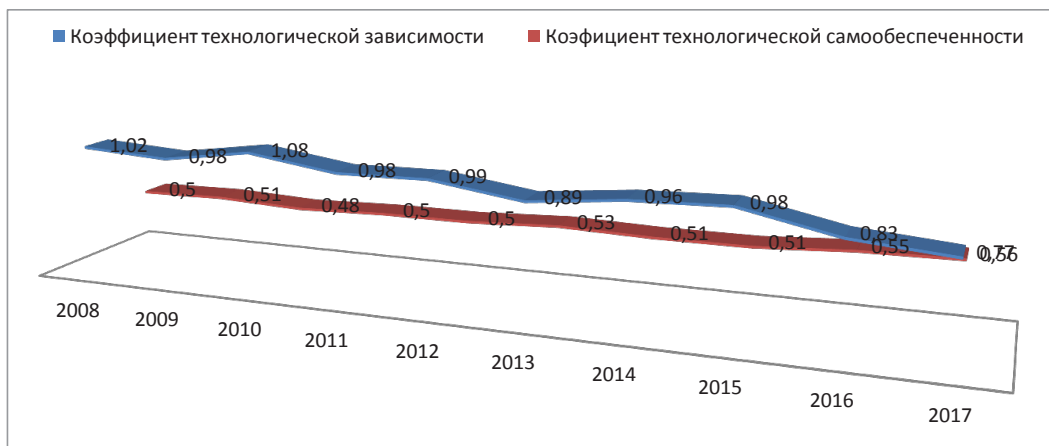


Рис. 10. Показатели технологической зависимости (соотношение числа национальных и иностранных патентных заявок на изобретение, поданных в стране) и самообеспеченности (соотношение числа национальных и всех поданных в стране патентных заявок на изобретение) Украины, 2008–2017 гг.

Источник: рассчитано авторами на основе [5]

анализируется число международных заявок. Так, азербайджанские изобретатели подали 10 международных заявок на изобретение, опередив в 2017 г. лишь Армению (4) и Узбекистан (2) (табл. 4).

Несмотря на стабильно 2 региональное место, в Украине фиксируется снижение числа заявок на получение международных патентов (до 141 в 2017 г. со 152 в 2013 г.). Причем из общего числа таких заявок, поданных в 2017 г. лишь 10 поступили от бизнеса, представленного 9 компаниями (1 заявка в год). В Азербайджане лишь 1 из 10 заявок поступила от юридического лица (Национальная Авиационная Академия). Удельный вес международных заявок обеих стран в общем объеме мировых едва обозначен: Азербайджан – 0,002%, Украина – 0,067% (в среднем за 2013–2017 гг.).

Итак, практически нулевой уровень патентования азербайджанских изобретений (в среднем 5 заявок в год) по единой процедуре РСТ, позволяющей испрашивать патентную охрану одновременно в большом числе стран, и крайне низкий украинский (148) указывают на отсут-

ствие у обеих стран притязаний на новые сегменты глобального рынка инноваций.

Для всесторонней характеристики одного из важнейших направлений ИР – патентной активности в составе соответствующих мировых (региональных) индексов исследуются оценки, как в области создания объектов промышленной собственности, так и использования в экономике. Так, мониторинг состояния инновационной сферы стран ЕС проводится на базе показателей, объединенных в Европейском инновационном табло (European Innovation Scoreboards, EIS). Характеризуя эффективность инновационной деятельности конкретной страны, индикаторы EIS определяют ее позиции относительно интегрального значения индекса инноваций, сведенного по 28 странам ЕС.

В частности, Украина, согласно EIS, – скромный инноватор (табл. 5).

Снижение уровня инновационности ее экономики (–6%) за 2010–2017 гг. обусловлено в том числе низким уровнем эффекта от торговли технологиями и знаниями (2010 г.: 45,4% ЕС; 2017 г.: 32,8% ЕС), его отрицательной

Таблица 4

Международные заявки Азербайджана и Украины относительно мировых и региональных значений за 2013–2017 гг.

Регион / страна	Число международных заявок (ед.)				
	2013	2014	2015	2016	2017
<b>МИР</b>	<b>205305</b>	<b>214331</b>	<b>217231</b>	<b>232910</b>	<b>243496</b>
<b>СНГ, в т.ч.:</b>	<b>1393</b>	<b>1182</b>	<b>1136</b>	<b>1240</b>	<b>1357</b>
Россия	1188	992	951	1023	1133
<b>Украина</b>	<b>152</b>	<b>147</b>	<b>139</b>	<b>162</b>	<b>141</b>
Казахстан	17	21	23	19	27
Беларусь	13	10	5	8	23
Грузия	10	1	2	12	9
Молдова	1	3	7	7	8
<b>Азербайджан</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>10</b>
Армения	5	3	4	4	4
Узбекистан	1	4	2	1	2

Источник: составлено авторами на основе [5]

Таблица 5

Показатели эффективности ИР экономики Украины относительно ЕС-28

Структура (показатели) EIS	Относительно ЕС-2010		2017 2010	Относительно ЕС-2017 в 2017 г.
	в 2010 г.	в 2017 г.		
<b>ИНТЕГРАЛЬНЫЙ EIS (%)</b>	<b>31,2</b>	<b>29,4</b>	<b>0,94</b>	<b>27,8</b>
1. Человеческие ресурсы	65,8	131,6	2,00	110,3
2. Привлекательность системы научных исследований	18,4	22,3	1,21	19,6
3. Инновационная среда	5,7	5,5	0,96	4,1
4. Финансы и поддержка	24,5	16,7	0,68	15,5
5. Инвестиции бизнеса	77,7	44,8	0,58	40,1
6. Фирмы инноваторы	18,2	16,0	0,88	18,6
7. Связи инновационных фирм	12,5	9,6	0,77	9,5
<b>8. Интеллектуальные активы</b>	<b>7,9</b>	<b>13,4</b>	<b>1,70</b>	<b>13,3</b>
• международные патентные заявки	7,6	14,8	1,95	15,5
• заявки на товарные знаки	18,5	18,1	0,98	16,0
• заявки на промышленные образцы	0,1	8,5	85,0	8,8
9. Влияние на занятость	69,2	77,9	1,13	77,5
<b>10. Экономический эффект</b>	<b>45,4</b>	<b>32,8</b>	<b>0,72</b>	<b>31,5</b>
• экспорт средне- и высокотехнологичных товаров	59,6	28,3	0,47	26,7
• экспорт наукоемких услуг	55,8	64,0	1,15	61,1
• продажи новых на рынке инноваций бизнеса	16,4	1,6	0,10	1,5

Источник: составлено авторами на основе [6, с. 85]

динамикой (-28%). Несмотря на рост активности в регистрации объектов промышленной собственности (+70%), ее уровень несопоставим с европейским (13,4% ЕС), включая международное патентование изобретений (14,8%). В целом EIS-2017 определил худшие позиции Украины по уровню ИР экономики (табл. 6).

Таблица 6

Украина в рейтинге EIS-2017

Экономика	Значение интегрального индекса инноваций по годам		2017 2010
	2010	2017	
ЕС-28	0,477	0,504	1,057
1. Швеция	0,684	0,710	1,038
2. Дания	0,665	0,668	1,005
3. Финляндия	0,636	0,649	1,020
...			
26. Хорватия	0,268	0,258	0,963
27. Болгария	0,236	0,229	0,970
28. Румыния	0,224	0,157	0,701
<b>Украина</b>	<b>0,149</b>	<b>0,140</b>	<b>0,940</b>

Итак, в 2017 г. инновационный разрыв экономики Украины с экономикой ЕС вырос в 3,6 раза, тогда как в 2010 г. составлял 3,2 раза.

Оценить сильные и слабые стороны патентной активности различных стран мира позволяет Глобальный индекс инноваций (Global Innovation Index, GII), индикаторы которого отражают ресурсы, результаты и эффективность инноваций. Так, сравнение уровня результатов в области знаний и технологий в исследуемых странах на базе соответствующего субиндекса GII-2018 показало преимущества Украины (36,7) относительно Азербайджана (17,1) (рис. 11).

Согласно значениям GII-2018, рассчитанным для 126-и стран мира, более высокие позиции Украины (43) относительно Азербайджана (82) обусловлены лучшими результатами инноваций (35:87), их эффективным использованием в экономике (5:99) (рис. 12). При этом вклад патентной активности в общий уровень ИР экономики Украины выше, чем в Азербайджане.

На это указывают значения показателей, как создания (46,8:3,6) и влияния (42:19,8) знаний, включая технологические, так и распространения последних (доходы интеллектуальной собственности: 0,2:0; экспорт высокотехнологичных товаров: 3,1:0,1; экспорт услуг ИКТ:

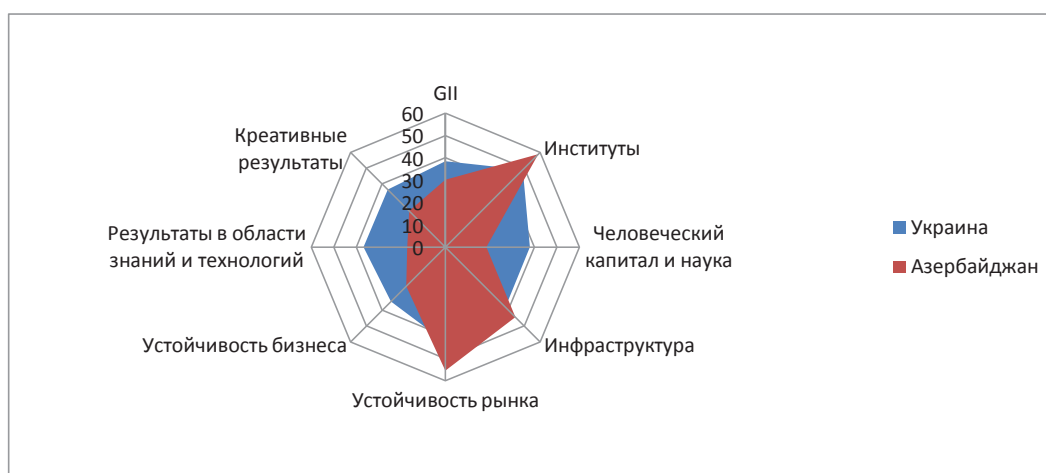


Рис. 11. Индикаторы ИР экономик Украины и Азербайджана в рейтинге GII-2018

Источник: составлено авторами на основе [7, с. xx, xxi, 224, 335]

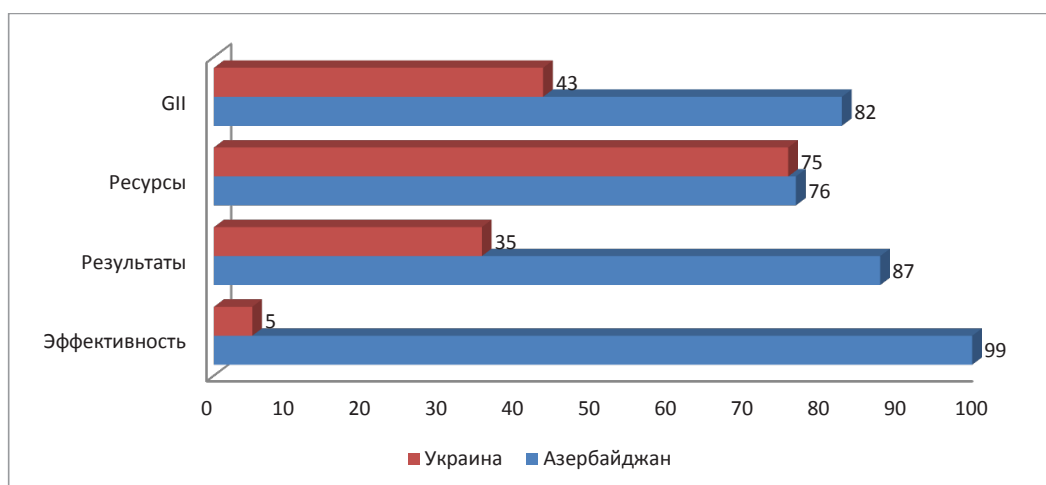


Рис. 12. Позиции Украины и Азербайджана в рейтинге GII-2018 в разрезе субиндексов

Источник: составлено авторами на основе [7, с. xxii-xxv, 224, 335]

4,8:0,5). Однако преимуществ украинской инновационной системы оказалось недостаточно для весомого влияния на уровень конкурентоспособности национальной экономики.

В этом плане нагляден соответствующий глобальный рейтинг – Global Competitiveness Index (GCI), где 2/3 показателей – итоги опроса руководителей компаний, 1/3 – данные статистики и результаты исследований международных организаций. Так, позиции Азербайджана в GCI 2017–2018 на 46 пунктов выше, чем Украины (35:81 соответственно из 137 возможных) (табл. 7).

Примечательно, что страны с наиболее высоким уровнем МПА входят и в топ-10 конкурентоспособных мировых экономик. Для них активная патентная позиция – это источник экономического роста за счет своих технологических знаний, инструмент успешной интеграции в глобальный рынок инноваций и конкурентной борьбы за его новые ниши. Иная ситуация в регионе СНГ, где только 1 страна входит в топ-50 по уровню МПА. В данном контексте отметим высокий (3,6 заявки на 1 млн. населения) по сравнению с Азербайджаном (0,5) уровень МПА в Украине, но низкий относительно среднемирового значения (44,6) и несопоставимый с топ-10 стран-лидеров МПА (в среднем – 253,3).

В качестве инновационных преимуществ Азербайджана отметим более высокие оценки относительно Украины по таким направлениям ИР, как:

- потенциал инноваций (4:3,4 соответственно), особенно в части закупок государством передовых технологичных продуктов (4,3:3), что вывело страну на 14-е место в мире (Украина на 96-м), а также расходов компаний на НИР (4,4:3,2), по уровню которых – 30-я позиция в мире (Украина: 76-я);

- развитие технологий (4,6:3,8), особенно в части прямых иностранных инвестиций и трансфера технологий

(5:3,5), по уровню которых – 29-е место в мире (Украина: 118), использования Интернет (78,2:52,5), наличия новейших технологий (5,2:4,1) и внедрения последних на уровне фирм (4,9:4,3) (рис. 13).

В целом ключевые факторы конкурентоспособности азербайджанской экономики, как стабильного лидера региона СНГ, прежде всего, следующие:

- уровень эффективности рынка труда (5,0), что обеспечило стране 17-е место в мире (Украина – 3,2:118);

- уровень качества институтов (4,6:3,3), в том числе интеллектуальной собственности (4,8:3,7) (Украина – 3,3:119).

Отличие от Азербайджана, где за 2012-2018 гг. конкурентоспособность экономики выросла (4,4; 4,7), в Украине изменений не произошло (4,1; 4,1)

Сильная сторона Украины – это система высшего образования, уровень которой (5,1) соответствует 35-у месту в мире. Но конкурентные преимущества человеческих ресурсов (образованная молодежь, наличие ученых и инженеров – 25-е место в мире) не реализованы в полной мере. Одной из причин является недостаточный для интенсивного развития инновационной экономики уровень сотрудничества университетов и промышленности в сфере НИР (3,4), что поставило страну на 73-е место в мире (Азербайджан – 4,2:34).

Итак, патентная статистика как релевантный показатель ИР экономики фиксирует в целом преимущества Украины перед Азербайджаном при высоком уровне их отставания от патентно активных стран мира.

Выводы. В результате сравнительного анализа патентной активности в Украине и Азербайджане в контексте ИР национальных экономик, измерен ее уровень в разрезе создания и использования промышленной собственности в экономике, в том числе относительно мировых и реги-

Таблица 7

Азербайджан и Украина в рейтинге GCI

Экономика	Мировой рейтинг страны (значение индекса GCI)				
	2017-2018			2013-2014	2012-2013
	Индекс GCI	Субиндекс ИП <sup>1</sup>	Показатель МПА <sup>2</sup>	Индекс GCI	Индекс GCI
<b>Топ-10 мировых лидеров GCI-2017-2018</b>					
Швейцария	1 (5,9)	1 (5,8)	3 (300,1)	1 (5,7)	1
США	2 (5,9)	2 (5,8)	10 (176,5)	5 (5,5)	7
Сингапур	3 (5,7)	9 (5,3)	12 (144,9)	2 (5,6)	2
Нидерланды	4 (5,7)	6 (5,6)	9 (211,9)	8 (5,4)	5
Германия	5 (5,7)	5 (5,6)	7 (218,9)	4 (5,5)	6
Гонконг	6 (5,5)	26 (4,5)	н/д	7 (5,5)	9
Швеция	7 (5,5)	7 (5,5)	2 (317,9)	6 (5,5)	4
Великобритания	8 (5,5)	12 (5,1)	18 (99,1)	10 (5,4)	8
Япония	9 (5,5)	8 (5,4)	1 (332,4)	9 (5,4)	10
Финляндия	10 (5,5)	4 (5,7)	4 (265,1)	3 (5,5)	3
<b>Страны региона СНГ</b>					
<b>Азербайджан</b>	<b>35 (4,7)</b>	<b>33 (4,0)</b>	<b>79 (0,5)</b>	<b>39 (4,5)</b>	<b>46 (4,4)</b>
Россия	38 (4,6)	49 (3,5)	46 (7,8)	64 (4,3)	67
Казахстан	57 (4,3)	84 (3,2)	68 (1,3)	50 (4,4)	51
Грузия	67 (4,3)	118 (2,8)	70 (1,0)	72 (4,2)	77
Армения	73 (4,2)	70 (3,3)	57 (2,6)	79 (4,1)	82
Таджикистан	79 (4,1)	47 (3,6)	119 (0)	н/д	н/д
<b>Украина</b>	<b>81 (4,1)</b>	<b>61 (3,4)</b>	<b>52 (3,6)</b>	<b>84 (4,1)</b>	<b>73 (4,1)</b>
Молдова	89 (4,0)	128 (2,6)	72 (0,9)	89 (3,9)	87
Киргизстан	102 (3,9)	126 (2,7)	102 (0)	121 (3,6)	127

<sup>1</sup>ИП – интеллектуальный потенциал; <sup>2</sup>МПА – международная патентная активность (число международных заявок в расчете на 1 млн. жителей).

Источник: составлено авторами на основе [8, с. 54, 55, 296, 297, 326, 327]



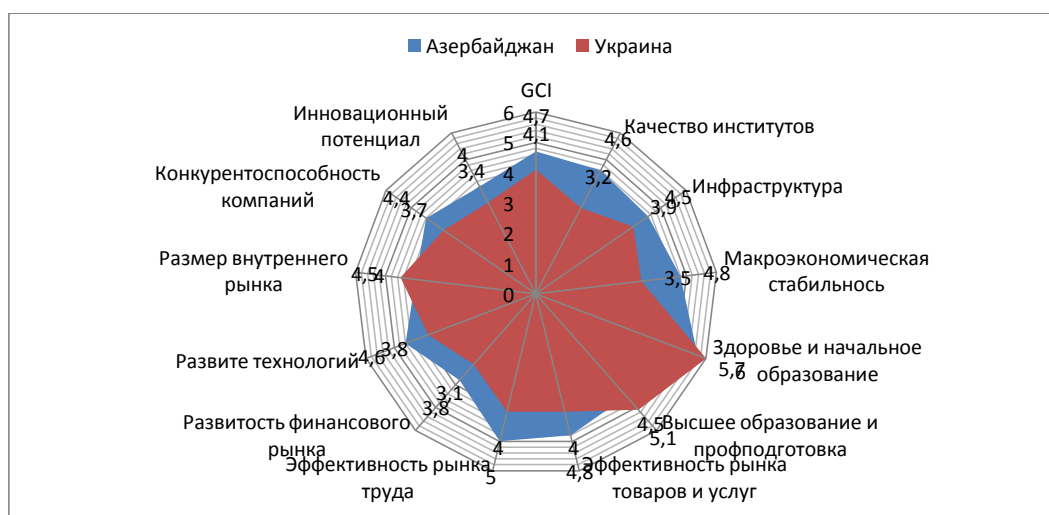


Рис. 13. Индикаторы конкурентоспособности экономик Азербайджана и Украины в рейтинге GCI-2017-2018

Источник: составлено авторами на основе [8, с. 296, 297, 326, 327]

ональных значений. Полученные оценки позволили сделать следующие основные выводы:

1. Наличие конкурентоспособных научно-технологических заделов, как потенциал создания товаров/услуг нового технологического уровня, освоения новых сегментов глобального рынка, наглядно отражает объем (количество) и структура (качество) патентного портфеля любой из стран.

2. Так, абсолютным лидером патентования является Китай, нарастивший свою долю до 43,5% в 2017 г. с 1,8% в 1995 г. в общем числе патентных заявок новаторов мира, обеспечив тем самым азиатскому региону наибольший уровень (65,1%) влияния на мировой рынок инноваций.

3. Мировое первенство Китая и Южной Кореи по цифровым технологиям, Японии в области технологий электрических машин, США – компьютерных, Германии – транспортных определяют степень качественного влияния лидеров на глобальный инновационный рынок.

4. Отмечая в целом удваивание темпов мирового патентования за 2003-2017 гг., сделаем акцент на увеличении инновационной составляющей мировой экономики, прежде всего, благодаря высокой активности изобретателей Китая.

5. Между тем страны региона СНГ отличаются в целом пассивной патентной позицией, в том числе Украину и Азербайджан.

6. Так, общий объем регистрации объектов промышленной собственности резидентами Украины в 27 раз выше аналогичного показателя в Азербайджане, но в обеих странах наблюдается низкий уровень изобретательской активности (51 заявка в расчете на 1 млн. населения и 3 соответственно) и ее спад на 16 и 89% за 2007-2017 гг. (для сравнения топ-10 мировых лидеров: в среднем 1118).

7. Для Украины и Азербайджана приоритетным направлением является среднетехнологичное патентование, в то время как доля высокотехнологичных патентов в 2017 г. составила лишь четверть от общего объема; причем уровень такой активности (БМТ: 244 и 73 патента; ИКТ: 64 и 2 соответственно) явно недостаточен для участия в конкурентной борьбе за перспективные рынки.

8. Особо укажем на снижение темпов (–6%) патентования ИКТ в Украине и, практически, отсутствие ИКТ в тематике изобретательства Азербайджана, что противоречит вызовом четвертой волны цифровой революции.

9. Украина, в отличие от Азербайджана, обладает более развитым рынком интеллектуальной собственности (доля нерезидентов: 52 и 5% соответственно), однако ее технологическая независимость находится под постоянной угрозой.

10. Отдельно подчеркнем отсутствие у обеих стран притязаний на новые ниши мирового рынка инноваций, на что указывает едва обозначенный уровень вклада в МПА (Азербайджан – 0,002%, Украина – 0,067%).

11. В Украине влияние патентной активности на ИР экономики путем создания и использования объектов промышленной собственности выше, чем в Азербайджане, но недостаточно для роста конкурентоспособности, уровень которой за 2012-2018 гг. остался неизменным (4,1) (Азербайджан: 4,4 и 4,7).

12. Отмечая в целом активную патентную позицию в качестве ключевого конкурентного преимущества наиболее развитых экономик мира, укажем на колоссальный отрыв исследуемых стран по количественным и качественным ее показателям, что требует совершенствования национальных инновационных систем через решение следующих конкретных задач стратегии ИР экономики:

- восстановление системы отраслевой науки и системы корпоративного изобретательства как мультипликаторов научно-технологических заделов;
- определение высокотехнологичного патентования как приоритетного направления ИР, источника будущих ниш на внешнем рынке товаров/услуг;
- определение монопольных прав интеллектуальной собственности как ключевого инструмента борьбы национальных компаний за долю рынка;
- периодический патентный анализ в качестве базы для экономического обоснования мероприятий инновационной (патентной) политики.

Результаты исследования могут быть использованы для рационализации решений политики ИР украинской и азербайджанской экономик.

**Список использованных источников:**

1. Грицуленко С.И. Исследование мирового рынка технологий на основе патентной статистики: Украина в глобальном патентном пространстве: электрон. науч.-практ. журн. *Инфраструктура рынка*. 2017. № 5. С. 15–22. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/5-2017>.
2. Грицуленко С.И. Исследование европейского и евразийского рынков технологий: Украина в региональных патентных пространствах. *Проблемы экономики*. 2017. № 2. С. 7–18.
3. World Intellectual Property Indicators 2018. / WIPO Publication. Geneva, № 941E/18. 229 p.
4. World Intellectual Property Indicators 2011. / WIPO Publication. Geneva, № 941E/11. 211 p.
5. Статистика в области интеллектуальной собственности. *ВОИС*: веб-сайт. URL: <http://www.wipo.int/ipstats/ru/> (дата обращения: 18.01.2019).
6. European Innovation Scoreboard 2018. / Publications Office of the European Union. Luxemburg, 2018. 101 p.
7. Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovation / Cornell University, INSEAD, WIPO. Geneva, 2018. 430 p.
8. The Global Competitiveness Report 2017-2018. / WEF. Geneva, 2017. 380 p.

**ПАТЕНТНА СТАТИСТИКА ЯК ІНДИКАТОР  
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**Анотація.** У статті досліджені тенденції інноваційного розвитку національної економіки (на прикладі України й Азербайджану) на основі даних патентної статистики. В аналітичних цілях виміряні показники патентної активності в розрізі створення і використання основних об'єктів промислової власності в економіці, у тому числі у складі окремих світових індексів економічного розвитку. Проведений аналіз патентної активності в Україні й Азербайджані, в тому числі у порівнянні зі світовими та регіональними тенденціями. Зроблені висновки про стан національних інноваційних систем, ступінь і якість участі країн у глобальному ринку інновацій. Визначені основні завдання інноваційної трансформації національних економік з урахуванням результатів патентного аналізу.

**Ключові слова:** інноваційний розвиток економіки, інноваційний ринок, патентна активність, патентна статистика, оцінка та аналіз.

**PATENT STATISTICS AS AN INDICATOR  
OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY**

**Summary.** Generally recognized driver of economic growth of both developed and developing countries is innovations, including non-material in the form of intellectual (industrial) property, first of all, inventions, utility models, industrial designs protected by patents. In this context, the issue of studying trends in the innovative development of the economy on the basis of patent statistics – statistics of technological results of research and development is being actualized. For this purpose, the article carries out an evaluation of the level of patent activity as a relevant indicator of innovative development of the national economy (through the example of Ukraine and Azerbaijan). As relevant qualitative and quantitative indicators, including those in complex economic development international indices, for the countries under study, there are investigated: trends for the volume of domestic patenting; areas of patenting, including high-tech; trends for integration in the world innovation market; trends for the volume of international patenting; use of science and technology knowledge in the economy. Comparative analysis of the level of patent activity in Ukraine and Azerbaijan is conducted, including in the context of global and regional trends. According to the research results, appropriate conclusions are drawn about the state of national innovation systems, degree and quality of participation of both countries in the global market for innovation. In particular, noting the generally active patent position as a key competitive advantage of the most developed economies of the world, the emphasis is placed on a significant separation of Ukraine and Azerbaijan in terms of patent activity indicators in the field of creation and use of industrial property in the economy. The main activities of the innovative strategy for the development of national economies taking into account patent analysis results are determined.

**Key words:** innovative development of economy, innovative market, patent activity, patent statistics, evaluation and analysis.

**Гришина Л. О.**

*кандидат економічних наук,  
професор кафедри економіки та організації виробництва  
Національного університету кораблебудування*

**Карась П. М.**

*кандидат економічних наук,  
професор кафедри фінансів  
Національного університету кораблебудування*

**Філіпішина Л. М.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри економіки та організації виробництва  
Національного університету кораблебудування*

**Gryshyna Larisa**

*PhD Economics,  
Professor of Economy  
and Organization of Production Department  
Admiral Makarov National University of Shipbuilding*

**Karas Petro**

*PhD Economics,  
Professor of Finance Department  
Admiral Makarov National University of Shipbuilding*

**Filipishina Liliya**

*Doctor of Economic Sciences,  
Professor of Economy  
and Organization of Production Department  
Admiral Makarov National University of Shipbuilding*

## ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

**Анотація.** У статті визначено місце і значення морегосподарського комплексу України в умовах європейського вектору економічної інтеграції. Наведено термінологічний апарат категорій, сукупність яких характеризує потенціал морської галузі України, як передумови ефективного функціонування національної економіки. Автори розглядають морегосподарський комплекс як територіальне поєднання об'єктів морської індустрії, які, використовуючи ресурси моря для досягнення цілей свого функціонування та задоволення потреб суспільства, здійснюють морегосподарську діяльність. Досліджено структуру та стан морегосподарського комплексу України та виявлено тенденції його функціонування. Визначено, що функціонування морегосподарського комплексу України свідчить про його невідповідність зростаючим потребам морської галузі, вимогам європейських стандартів щодо морської діяльності. Визначено основні завдання розвитку морегосподарського комплексу України в умовах інтеграції до європейської економічної системи.

**Ключові слова:** морська галузь, морегосподарський комплекс, морський транспорт, суднобудування, європейська інтеграція.

**Вступ та постановка проблеми.** Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується поглибленням інтеграційних процесів. Україна визначила пріоритетом європейський вектор економічної інтеграції, що обґрунтовується геополітичними, суспільно-політичними, економічними, історично-культурними реформами. У складних трансформаційних умовах національної економіки інтеграція до Європейського Союзу для України є однією із можливостей подолання технологічної відсталості та модернізації виробництва, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, підвищення використання власного потенціалу, зокрема і потенціалу морегосподарського комплексу країни. Україна, маючи переваги щодо географічного розташування, просторових та виробничих ресурсів, не досить ефективно реалізує власний потенціал морської галузі. Проте успішна діяльність підприємств морегосподарського комплексу економіки України є базисом реалізації її зовнішньо- і внутрішньополітичних пріоритетів, економічних і соціальних інтересів на шляху

зміцнення авторитету країни на міжнародній арені та поглиблення партнерських зв'язків із країнами ЄС.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання різних аспектів формування євроінтеграційних процесів в Україні розглянуті у наукових працях таких учених, як О. Амоша, М. Білоусов, Л. Гайдуков, В. Геєць, В. Копійка, Г. Савіна, С. Ситник, Д. Ченчик, А. Філіпенко, Т.І. Шинкаренко та ін. Проблеми функціонування підприємств морської галузі, формування та розвитку морегосподарського комплексу розглядаються в роботах вітчизняних науковців та практиків, серед яких слід відзначити таких, як Б. Буркинський, Г. Єфімова, І. Іртіщева, О. Котлубай, Ю. Макогон, В. Парсяк, М. Примачов, В. Осипов, М. Фатєєв. Більшість наукових праць присвячена дослідженню проблем відновлення та розвитку морської галузі, що розглядаються в контексті визнання України як морської держави з великою протяжністю приморської смуги, розвитком морегосподарським комплексом у забезпеченні транспортування вантажів через вітчизняні та транзитні порти. Віддаючи належне науковій і практичній значу-

щості результатів досліджень цих та інших учених, слід зазначити, що нині питання ефективного функціонування і розвитку вітчизняного морегосподарського комплексу з урахуванням євроінтеграційних намірів України потребують більш глибокого дослідження.

**Мета статті.** Метою статті є дослідження сучасного стану морегосподарського комплексу України та визначення напрямів його розвитку у забезпеченні сталого розвитку країни на шляху європейської інтеграції.

**Результати дослідження.** У сучасних умовах трансформаційних змін у геополітичній, воєнно-політичній, економічній сферах, забезпечення процесу прискороженого виходу України з довготривалої системної кризи та формування розвиненої економічної системи має відбуватися на основі оновлення напрямів розвитку країни як морської держави.

Важливим кроком становлення і подальшого розвитку України як морської держави стала «Морська доктрина України на період до 2035 року» (далі – Морська доктрина), що набула чинності 18 грудня 2018 р. та яка покликана сприяти підвищенню ефективності використання усіх різновидів ресурсів моря та успішній реалізації державної морської політики, від яких залежать суверенітет і територіальна цілісність України, її економічна та енергетична незалежність, сталий розвиток та інтеграція в євроатлантичний простір [5].

У Морській доктрині наведено термінологічний апарат пояснення таких категорій, як «морегосподарська діяльність», «морегосподарський комплекс», «морська діяльність», «морська індустрія». Так, під терміном «морегосподарський комплекс» розуміється «територіальне поєднання об'єктів морської індустрії». Такі об'єкти, використовуючи ресурси моря для досягнення цілей свого функціонування та задоволення потреб суспільства, здійснюють морегосподарську діяльність. При цьому морська діяльність, на відміну від морегосподарської діяльності, є більш узагальною категорією, яка спрямована на забезпечення сталого соціально-економічного розвитку та включає вивчення, освоєння і використання моря, захист національної безпеки, морська торгівля. Сектор морської індустрії включає «суб'єкти господарювання у сферах торговельного мореплавства, морського транспорту, суднобудування, судноремонту, використання ресурсів моря, які не належать до водних біоресурсів, рибного господарства». Отже, можна дійти висновку, що всі розглянуті категорії є взаємопов'язаними, а їхня сукупність характеризує потенціал морської галузі України як передумови ефективного функціонування національної економіки. Згідно з вищезазначеним, у структурі морегосподарського комплексу України слід відзначити підприємства, що виконують виробничі та ремонтні роботи та надають логістичні, прибережні, посередницькі послуги у морській галузі (рис. 1).

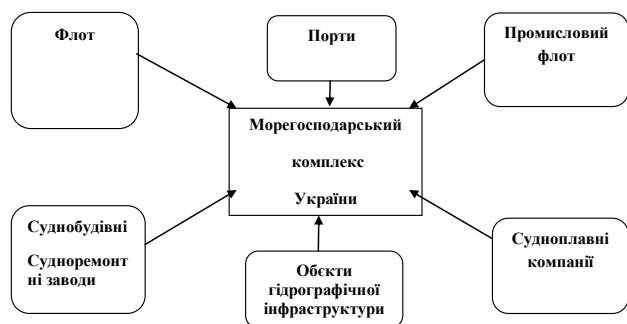


Рис. 1. Узагальнена структура морегосподарського комплексу України

Нині реалії функціонування морегосподарського комплексу України свідчать про його невідповідність зростаючим потребам у відповідних видах діяльності морської галузі, вимогам європейських стандартів якості надання транспортних послуг, що підтверджується наступними тенденціями:

1. Флот налічує загалом 1337 одиниці, серед яких: морський – 274 од., річковий – 1034 од., пасажирський – 29 од. Слід відмітити ще і спеціалізований флот, який використовується для виконання спеціалізованих операцій та включає контейнеровози, пороми, рефрижератори, лісовози, судна для перевезення важкогабаритних вантажів та ін. [9]. Проте потенціал флоту використовується неефективно, оскільки понад 85% суден перевищили нормативний термін служби і майже половина з них мають вік більше 20 років.

2. Морські порти є однією з найважливіших з'єднувальних ланок національної транспортної та виробничої інфраструктури з європейською та світовою. Портова сфера включає 13 континентальних морських портів, має 262 млн. тонн пропускної здатності на рік, у ній працює понад 25 000 працівників [7].

Загальна протяжність причального фронту становить близько 40 км, в яких є

250,0 тис. кв. м. критої і 1911 тис. кв. м відкритої складської площі, 560 порталних і 37 плавучих кранів, значна кількість одиниць іншої перевантажувальної техніки. Але застарілі основні виробничі фонди більшості портів, незадовільний стан припортової інфраструктури зумовили послаблення конкурентних позицій морських портів України на міжнародному та регіональному ринку портових послуг, зокрема стосовно глобальних транзитних вантажопотоків за напрямками «Європа – Азія».

3. Маючи досить широкі можливості, на перший погляд, промисловий флот, який охоплює морське рибне господарство (Азовське, Чорне моря), озерне господарство (Полісся, нижня течія Дунаю), ставкове господарство (зарибнений ставковий фонд 75000 га до 30 тис. т щорічного улову), мав би стати джерелом забезпечення вітчизняної економіки сировиною, а населення – продуктами харчування, відтворення природних ресурсів. Проте відсутність обігових коштів для оновлення і модернізації морально та фізично спрацьованого флоту рибної промисловості, низький рівень державної підтримки рибного господарства та інвестиційної привабливості вітчизняного флоту рибної промисловості зумовили занепад у сфері рибного господарства, незадовільний стан продовольчої безпеки держави і погіршення балансу споживання основних продуктів харчування населенням держави.

4. У діяльності морегосподарського комплексу беруть участь судноплавні компанії ПАТ «Українське Дунайське пароплавання» (пасажирський, річковий, морський флот, начальні центри, бази технічного обслуговування та ремонту), АСК «Укррічфлот», ТОВ «Судноплавна компанія «Укрферрі»», ТОВ «Нібулон» (торговий флот) та ін. Але відсутність стратегій розвитку національної вантажної бази (балкерів, танкерів, газозовів та інших типів суден різного тоннажу), непривабливість для внутрішніх і зовнішніх інвестицій інфраструктури вітчизняного флоту є перешкодами функціонування морської індустрії.

5. Суднобудування та судноремонт нині в Україні представлені великими суднобудівними заводами – 7 од., підприємствами суднового машинобудування, морського приладобудування та електромонтажу – 9 од., десятками середніх і малих суднобудівних і судноремонтних заводів, науково-дослідних інститутів і конструкторських бюро – 15 од. Наявні заводи виконують усі види ремонту



на всіх типах суден, дедвейтом до 60 тис. т., на стапелях будуються судна вантажопідйомністю до 1100 т. Нині основним негативним фактором, що заважає українським судновласникам будувати та придбавати нові судна вітчизняного виробництва, є оподаткування прибутку від експлуатаційної діяльності, сплата податку на додану вартість і мита на судна, що побудовані або придбані. Недостатня кількість обладнання та високий рівень його зносу, низький рівень кооперації з виробниками суднової техніки, недосконалість законодавчої бази являються перешкодами щодо ефективного забезпечення функціонування морської галузі України. Тому одним із критеріїв вибору шляхів розвитку вітчизняного суднобудування визначено відповідність загальній меті – зростання конкурентоспроможності суднобудування України в результаті досягнення корпоративних, ресурсних, управлінських цілей його функціонування [1, с. 19].

Досліджуючи тенденції функціонування вітчизняної сфери морської діяльності, слід відзначити, що під тиском загальних несприятливих економічних умов, Україна втрачає лідерство в обслуговуванні експортно-імпорتنих морських вантажопотоків, а внаслідок високого рівня зношеності виробничого потенціалу морського транспорту прискорюється зниження конкурентоспроможності підприємств морського транспорту. Крім того, серед негативних тенденцій сучасного морегосподарського комплексу відмічається низький рівень інноваційної діяльності, обмеженість здійснення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у розбудові морської галузі, посилення проблем у соціальній сфері діяльності підприємств морської індустрії (забезпечення робочими місцями, достатнього рівня оплати праці, дієва система стимулювання працівників морської галузі, тощо) [2, с. 223].

Слід відзначити, що в 2017 р. Адміністрація морських портів України як наглядяч приєдналася до Європейської організації морських портів (ESPO), яка об'єднує портові адміністрації країн Європейського Союзу (Бельгії, Болгарії, Великобританії, Данії, Кіпру, Фінляндії, Франції, Німеччини, Греції, Ірландії, Італії, Латвії, Литви, Мальти, Нідерландів, Норвегії, Польщі, Португалії, Румунії, Словенії, Іспанії, Швеції, Хорватії та Естонії). Така співпраця забезпечується законодавчою базою, основною складовою частиною якої є Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (2015 р.), яка запроваджує умови посилення економічних та торговельних відносин, що ведуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС [8]. Також підписання Угоди про зону вільної торгівлі України з Європейським Союзом (2016 р.) сприятиме забезпеченню лібералізації торгівлі, вільного переміщення товарів та послуг, двостороннього рівноцінного ставлення до підприємств, товарів на території України та ЄС. Маючи статус члена-спостерігача та на основі підписаної угоди про Асоціацію з ЄС зони єдиної торгівлі, Україна має можливість не тільки доступу до передових європейських практик розвитку портів, просування українських терміналів на зовнішньому ринку, але і представляти національні інтереси щодо залучення коштів у інвестиційні проекти в українських портах, розвитку державно-приватного партнерства та обміну досвідом у реформуванні морської галузі загалом. Але поряд із цим інтеграція України до ЄС неможлива без побудови розвиненої власної економічної системи з метою підвищення національної конкурентоспроможності, розвитку внутрішнього і зовнішнього ринків товарів та послуг, залучення інвестицій у науково-інноваційну діяльність [4, с. 12].

Оскільки в Європі формується нова мультимодальна Транс'європейська транспортна система, яка включає всі

види транспорту та спрямована на побудову до 2020 року Транс'європейської транспортної мережі, то Україні необхідно долучитися до цього процесу, активізуючи застосування інноваційних технологій у перевізному процесі, використання логістичного підходу, поширення мультимодальних перевезень. Дослідження світового досвіду функціонування транспортних систем показує, що в таких країнах, як Німеччина, Китай, Великобританія важлива роль належить морському транспорту, обсяги перевезення вантажів яким зростають із кожним роком. Зокрема, серед європейських країн можна виділити досвід Німеччини, на водний транспорт якої припадає 1/5 вантажоперевезень, Морський транспорт цієї країни обслуговує головним чином зовнішньоторговельні перевезення країни. Потужний морський флот, який обслуговує частину зовнішньої торгівлі і налічує понад 2200 суден, за загальним тоннажем знаходиться в світі в третій десятці, але за тоннажем контейнеровозних суден поступається тільки США, Панамі і Тайваню [6].

Аналіз сучасного стану перевезення вантажів і пасажирів різними видами транспорту в Україні підкреслює актуальність і важливість розвитку морської галузі, оскільки її потенціал не задіяний на повну потужність, що характеризується постійним скороченням частки морського і річкового транспорту у перевезенні вантажів різко виділяється автомобільний транспорт, частка якого залишається досить високою і стабільною, тоді як усіма іншими видами транспорту ці обсяги постійно скорочуються. Особливо турбує динаміка перевезення вантажів водним транспортом. За попередні п'ять років спостерігається значне зменшення обсягів перевезення вантажів морським і річковим транспортом. У 2017 р. порівняно з 2010 р. питома вага вантажообороту морського транспорту у перевезенні вантажів зменшилася майже на третину (33%), водного транспорту – майже на половину (55%). У 2017 р. в структурі транспортного комплексу України частка морського транспорту в середній чисельності працівників становить 0,4% (в 2010 р. – 1,2%), в експорті транспортних послуг – 10,4% (в 2010 р. – 15,6%) (табл. 1) [7].

Слід відзначити, що одним із факторів низького рівня розвитку транспортного сектору України являється низька ефективність міжнародної торговельної співпраці України з країнами ЄС. Так, за значенням субіндексу міжнародної торгівлі індексу Doing Business у 2017–2018 рр. Україна посідає 119 місце з 190 можливих (у 2016–2017 рр. 115 місце з 190) [10]. Україна посідає останнє місце за часом, який необхідний для документального оформлення експорту (96 годин проти 1–3 годин у країнах ЄС) та імпорту (168 годин проти 1 години), значний час витрачається на виконання процедур звітності транспортних засобів, насамперед у сфері морських перевезень. Залишається досить високою і вартість документального оформлення експорту (в Україні – 292 дол. США проти 0–45 дол. США у країнах ЄС) та імпорту (212 дол. США проти 0 дол. США). Частка України в зовнішньоторговельному обороті ЄС становить близько 1% загальної торгівлі ЄС, а обсяги прямих іноземних інвестицій країн ЄС в Україну також є незначними порівняно з іншими країнами Центральної та Східної Європи і не мають істотного значення для національної економіки. Як показує досвід морських країн ЄС, у яких здійснюються роботи щодо запровадження моделі «єдиного європейського морського вікна» – EMSW (European Maritime Single Window), можна досягти спрощення митної звітності та інших процедур документального оформлення звітності морських суден під час заходу їх у порти. Тому в Україні створення

Динаміка показників морського транспорту як складника транспортної системи України

Індикатор	Роки							
	2010		2015		2016		2017	
	обсяг	(%)	обсяг	(%)	обсяг	(%)	обсяг	(%)
<b>Вантажооборот</b> , всього, млрд. ткм, у т.ч.	418,7	100	334,7	100	344,2	100	364,2	100
– морський транспорт	3,6	1,2	3,9	1,1	2,5	0,7	2,9	0,8
– річковий транспорт	1,7	0,9	1,6	0,5	1,5	0,4	1,4	0,4
<b>Капітальні інвестиції*</b> , млрд. грн.	19,6	100	18,7	100	25,1	100	37,9	100
– у т.ч. водний транспорт	0,18	0,9	0,30	1,6	0,24	1,0	0,25	0,7
<b>Середньооблікова кількість штатних працівників*</b> , тис. осіб	824,3	100	661,4	100	659,9	100	655,2	100
– у т.ч. водний транспорт	9,6	1,2	3,8	0,6	3,4	0,5	2,3	0,4
<b>Експорт-імпорт транспортних послуг</b>								
Експорт, млн. дол. США	7835,2	100	5263,2	100	8300,5	100	5861,4	100
– з них послуги морського транспорту	1234,3	15,6	735,9	14,0	661,6	8,0	612,1	10,4
Імпорт, млн. дол. США	1178,9	100	1153,3	100	989,2	100	1213,1	100
– з них послуги морського транспорту	143,0	12,2	191,7	16,6	141,2	14,3	222,8	18,4

Примітка. \* Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність

єдиного національного вікна, уніфікованого з процедурами ЄС, яке регламентуватиме вимоги щодо звітності суден, що заходять в українські порти, сприятиме підвищенню результативності діяльності морегосподарського комплексу та інтеграції до європейської транспортної системи. До того ж, географічна близькість морських країн сприяє економічним і торговельним відносинам між ними та виступає важливим підґрунтям розвитку європейської інтеграції [3, с. 6].

Отже, сучасний стан і тенденції функціонування морегосподарського комплексу України свідчать про зниження конкурентоспроможності підприємств морської галузі з причин стагнації виробничих потужностей та втрати частки транспортного ринку, скорочення потенційних можливостей розвитку галузі внаслідок загострення кризових явищ та відсутності програм комплексної підтримки морської індустрії, втрату лідерства в обслуговуванні експортно-імпорتنих вантажопотоків, застарілу портову інфраструктуру та нестачу спеціалізованих терміналів, скорочення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, відсутність програм мотивації та стимулювання працівників морської галузі тощо.

**Висновки.** Сучасні посткризові умови функціонування національної економіки вимагають використання стратегічних ресурсів базових конкурентоспроможних галузей, серед яких вагоме місце займає морська галузь. Маючи переваги щодо географічного розташування, просторових та виробничих ресурсів, Україна не досить ефективно використовує власний потенціал морської галузі, а реалії функціонування морегосподарського комплексу свідчать про його невідповідність зростаючим потребам у відповідних видах морської індустрії, вимогам європейських стандартів якості надання транспортних послуг.

Зміцнення авторитету України на міжнародній арені та поглиблення партнерських зв'язків із країнами ЄС вимагають відновлення потенційних можливостей підприємств морегосподарського комплексу вітчизняної економіки, які виступають базисом реалізації зовнішньо- і внутрішньополітичних пріоритетів, економічних і соціальних інтересів в умовах сьогодення.

Невід'ємними складниками ефективного функціонування морегосподарського комплексу України, враховуючи інтеграційні процеси, є підтримка вітчизняної морської галузі державою, формування сприятливих умов для залучення інвестицій у розвиток морської індустрії, надання податкових та інших пільг суднобудівним підприємствам. Серед основних завдань розвитку морегосподарського комплексу України слід визначити:

- створення сприятливих нормативних, фінансових і податкових умов для розвитку морської галузі;
  - створення умов для ринкового саморегулювання морської галузі, ліквідація або перепрофілювання частини підприємств суднобудування і судноремонту, які не можуть витримати ринкової конкуренції;
  - залучення інвестицій для розвитку морських портів та об'єктів їх інфраструктури, передача підприємств портової галузі та частини об'єктів портової інфраструктури, зокрема, в концесію;
  - підвищення конкурентоспроможності водного транспорту на внутрішньому і зовнішньому ринку транспортних послуг;
  - підвищення рівня використання транзитного потенціалу та прискорення інтеграції вітчизняного транспорту в європейську транспортну систему;
  - удосконалення системи документообігу, спрощення дозвільних процедур, зменшення часу обробки вантажів, що сприятиме підвищенню ефективності, якості і швидкості вантажно-розвантажувальних робіт;
  - приведення стандартів екологічної безпеки роботи морських портів у відповідність з міжнародними, впровадження стандартів ЄС щодо роботи з небезпечними вантажами, тощо.
- З метою прискорення інтеграції вітчизняного морегосподарського комплексу до європейської економічної системи, підвищення його конкурентоспроможності та здатності задовольняти потреби національної економіки та населення необхідно також здійснити техніко-технологічне оновлення суднобудівного виробництва, модернізацію існуючої інфраструктури морських і річкових портів, впровадження мультимодальних транспортних технологій та інфраструктурних комплексів.

**Список використаних джерел:**

1. Єфімова Г.В. Наукові засади стратегії розбудови підприємств суднобудування України. Економіст, 2015. Вип. 6. С. 17–19.
2. Гуренко А.В., Щеникова Е.В., Євсік М. С. Дослідження сучасного потенціалу морегосподарського комплексу України. *Вісник Приазовського технічного університету*, 2017. Вип. 33. С. 218–224.
3. Ковальова О.О. Стратегії євроінтеграції: як реалізувати європейський вибір України: Монографія. К.: Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2003. 340 с.
4. Манаєнко І.М. Просяник І.В. Особливості зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Економіка. 2018. Вип. 18, частина 3. С. 11–14.
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 7 жовтня 2009 р. № 1307 (у редакції постанови Кабінету Міністрів України від 18 грудня 2018 р. № 1108) / Морська Доктрина України на період до 2035 року. URL: <http://search.ligazakon.ua>
6. Транспортна система Німеччини. URL: <http://www.geograf.com.ua>
7. Транспорт і зв'язок України 2017 / Державна служба статистики України, 2018. 168 с.
8. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011).
9. Українське Дунайське пароплавство. URL:<http://oaoudp.com.ua/>
10. Doing Business 2018. Reforming to Create Jobs. URL:<http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>.

**ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ  
МОРЕХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ**

**Аннотация.** В статье определено место и значение морехозяйственного комплекса Украины в условиях европейского вектора экономической интеграции. Приведен терминологический аппарат категорий, совокупность которых характеризует потенциал морской отрасли Украины как предпосылку эффективного функционирования национальной экономики. Исследована структура и состояние морехозяйственного комплекса Украины и выявлены тенденции его деятельности. Определено, что функционирование морехозяйственного комплекса Украины свидетельствует о его несоответствии растущим потребностям морской отрасли, требованиям европейских стандартов осуществления морской деятельности. Определены основные задачи развития морехозяйственного комплекса Украины в условиях интеграции к европейской экономической системы.

**Ключевые слова:** морская отрасль, морехозяйственный комплекс, морской транспорт, судостроение, европейская интеграция.

**TENDENCIES, PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE MARINE ECONOMY COMPLEX OF UKRAINE  
IN THE CONDITION OF EUROPEAN INTEGRATION DEVELOPMENT**

**Summary.** The place and significance of the marine economy complex of Ukraine in the conditions of the European vector of economic integration have been defined in article. The terminological apparatus of categories, the totality of which characterize the potential of Ukraine's marine industry, has been presented as a prerequisite for the effective functioning of the national economy. The authors consider the marine economy complex as a territorial combination of marine industry objects, which use the resources of the sea to achieve the goals of its functioning and satisfaction of requirements of society and carry out marine economy complex activities. The structure and state of the marine economy complex of Ukraine and the tendencies of its functioning have been revealed. It has been determined that the functioning of the Ukrainian marine economy complex indicates its non-compliance with the growing needs of the maritime industry, the requirements of European standards for maritime activity. For the purpose of acceleration of integration of the domestic marine economy complex to European economic system, the main objectives of development of the marine economy complex in this context are to increase its competitiveness and ability to satisfy requirements of national economy, to carry out technological updating of shipbuilding industry production, modernization of infrastructure of sea and river ports. The support of the domestic maritime industry by the state, formation of favourable conditions for attraction of investments into development of the maritime industry, granting tax benefits are components of effective functioning of the marine economy complex of Ukraine. The main tasks of development of the marine economy complex of Ukraine in the conditions of integration into the European economic system have been determined.

**Key words:** maritime industry, marine economy complex, marine transport, shipbuilding industry, European integration.

**Гуменюк В. В.**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки  
Національного університету «Львівська політехніка»*

**Сенів Л. А.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки  
Національного університету «Львівська політехніка»*

**Vitaliy Humenyuk**

*Doctor of Philosophy  
Senior lecturer of Department of Theoretical and Applied Economics  
National University "Lviv Polytechnic"*

**Lidiya Seniv**

*Doctor of Philosophy  
Docent of Department of Theoretical and Applied Economics  
National University "Lviv Polytechnic"*

## СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ВИМІРЮВАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

**Анотація.** Стаття присвячена проблемам визначення розміру прихованого сектору економіки. Він існує у всіх країнах світу та залежно від розміру створює проблеми різної складності: від недоотримання податків до руйнівних процесів у економічній системі. Це зумовило напрацювання на основі різноманітних економічних даних значної кількості методів його вимірювання, об'єктом яких визначається «тіньова (прихована, підпільна, така, що не спостерігається) економіка або підприємництво». Внаслідок цього результати розрахунків відрізняються, що створює хибне або невизначене уявлення про розмір прихованої частки та ступінь пов'язаної з цим небезпеки. У статті визначено об'єкти, які фактично вимірюються різними методами: вся прихована економіка; тільки приховане підприємництво; частина прихованого підприємництва, що виготовляє не заборонену державою продукцію. Також проведена систематизація методів із визначенням їх змісту. Зведені у таблицю дані щодо розмірів тіньового сектору країн із розвинутою та перехідною економікою дали змогу обчислити їхні середні значення та зміни за останні десять років. Автором запропоновано новий метод вимірювання прихованого підприємництва на основі його залежності від легкості ведення бізнесу. Це дає можливість визначати причини тінізації та відповідні напрями її усунення. У статті також зіставлено результати розрахунків тіньової економіки різними методами для України, визначені ті, що дають найближчі результати.

**Ключові слова:** тіньова економіка (підприємництво); приховане підприємництво (економіка); методи вимірювання прихованої економіки; інтегральний метод, електричний метод, монетарний метод, метод збитків підприємств, метод МІМІС, метод регуляторного впливу.

**Постановка проблеми.** Тіньовий сектор економіки присутній у всіх країнах світу. У разі незначних розмірів він не чинить істотного негативного впливу на економічну систему. Проблеми виникають за умови досягнення значних розмірів економіки, що не спостерігається. Фахівці у сфері економічної безпеки вважають небезпечним перевищення 30% ВВП. Очевидними негативними наслідками цього є втрата значних надходжень до бюджету. Однак, на нашу думку, значно більшу небезпеку становить руйнування керованості економічною системою. Тіньовий сектор по суті є чисто ринковим середовищем, позбавленим державного регулювання та підтримки, яке більше піддається кризовим явищам, незахищеності працівників та споживачів, антиконкурентним діям. Для уникнення державного контролю поширюються корупційні явища. Внаслідок цього вся економічна система стає слабо контрольованою, уразливою до кризових явищ, монополізації, корупції, з високим ступенем соціальної нерівності та незахищеності. Зважаючи на це, необхідно забезпечити точне вимірювання обсягів прихованої економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** демонструє значну увагу, яка приділяється напрацюванню методів для достовірного визначення розміру тіньової економіки (економіки, що не спостерігається). Зокрема, проведені відповідні напрацювання:

– низкою авторитетних міжнародних організацій – Організацією Об'єднаних Націй, Європейською комісією, Організацією економічного співробітництва і розвитку, Міжнародним валютним фондом і Групою Світового банку (СНР 2008, керівництво з вимірювання економіки, що не спостерігається);

– Мінекономрозвитку України (Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки [1]) та Держкомстатом (Методологічні положення «Обчислення обсягів економіки, яка безпосередньо не спостерігається» [2]);

– науковцями Ф. Шнайдером, Е. Фейгом, Р. Гутманом, В. Танзі, Б. Фрейом та Х. Век-Ханнаменом. Серед них нині значним авторитетом користується Ф. Шнайдер, який розраховує показники тіньової економіки для країн усього світу, зокрема і на замовлення урядів та Світового банку. Результатами його досліджень користується і Мінекономрозвитку України.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Розробники вищенаведених методик вживають різноманітні найменування об'єкта вимірювання (тіньова, прихована, підпільна, така, що не спостерігається) економіка. Неуважність до термінології привела до того, що дефініції об'єкта часто не відповідають його назві. Це ускладнює розуміння та зіставлення результатів розрахунків за різними методиками. Крім того, вказані



вище методики дають змогу виміряти частку прихованої економіки, виходячи з різних економічних показників, що дає можливість різнобічного аналізу вказаного явища. Водночас результати за різними методами відрізняються, нерідко в рази, що викликає недовіру до їхньої точності. Наявні методи переважно ґрунтуються на оцінці економічних показників, які є не причиною, а наслідками чи індикаторами існування тіньової економіки. Для планування заходів із подолання тіньової економіки та оцінки їхньої результативності значний науковий та практичний інтерес становить напрацювання методів вимірювання, безпосередньо пов'язаних із причинами її виникнення.

Метою цієї статті є порівняння змісту, результативності та об'єктів наявних методик вимірювання «тіньової економіки»; апробація авторського методу шляхом порівняння результатів його розрахунків з іншими методами. Значний інтерес становить дослідження та розроблення методу, який базується на зв'язках між тіньовим сектором та причинами його виникнення.

**Виклад основного матеріалу.** Результати проведеного аналізу свідчать про наявність значної розбіжності щодо визначення об'єкта дослідження. Найпоширенішими термінами є «тіньова», «прихована», «підпільна» економіка. У статистиці використовується термін «економіка, що безпосередньо не спостерігається». Так, у Методичних рекомендаціях розрахунку рівня тіньової економіки [1], якими керується Мінекономрозвитку, вживається термін «тіньова економіка». Однак у її визначенні йдеться про «суб'єктів господарювання, які уникають сплати податків. Очевидно, що це вужче поняття, ніж економіка, яка ще включає діяльність домогосподарств, органів влади. При цьому не відокремлюється від об'єкта вимірювання виробництво забороненої продукції. З цього погляду більш точним є термін Держкомстату – «економіка, яка безпосередньо не спостерігається». Вона включає власне «тіньову економіку», «неформальну» (виробництво домогосподарств), «протизаконну» (заборонене та безліцензійне виробництво) [2]. Відповідно до визна-

чених причин виникнення тіньової економіки (ухилення від сплати податків та додержання обов'язкових виробничих стандартів) можна дійти висновку, що йдеться винятково про підприємців, які виготовляють дозволена продукцію. Тих, що виготовляють заборонену, віднесено до протизаконної економіки. Ф Шнайдер також використовує термін «тіньова економіка» і визначає її як приховану від оподаткування та державного контролю діяльність із виробництва для реалізації на ринку продукції за винятком забороненої [3], що фактично відповідає підприємницькій діяльності. Однак показники, які він використовує для розрахунків, фактично стосуються виготовлення як дозволеної продукції, так і забороненої. Отже, бачимо, що більш коректним визначати об'єкт терміном не «економіка» а «підприємництво». Відповідно, об'єктом дослідження за наявними методиками фактично є тіньове підприємництво – приховане від впливу державного регулювання (митного, податкового, технічного, соціального тощо) для уникнення відповідних обмежень, витрат та зобов'язань.

Економічна наука напрацювала значну кількість методів вимірювання прихованого підприємництва та їх модифікацій. Для кращого розуміння їхнього змісту було проведено систематизацію із зведенням результатів у таблицю 1.

Наведені в таблиці методи за рівнем об'єкта дослідження поділені на макроекономічні (використовуються для оцінки рівня нелегальної економіки в державі, регіоні чи галузі) та мікроекономічні (для виявлення прихованого виробництва на окремих підприємствах). За способом вимірювання методи поділені на дві групи:

– економічних показників – визначення та порівняння економічних показників на основі різних даних – різниця визнається тіньовим сектором;

– економічних зв'язків – розрахунок тіньового сектора за регресійною залежністю його розміру від факторів що впливають чи залежать від нього.

Методи економічних показників базуються на неможливості повністю приховати економічну діяльність у всіх

Таблиця 1

Систематизація методів вимірювання прихованої економічної діяльності

Методи		Зміст	Об'єкт вимірювання
Види	Рівні		
Економічних індикаторів	макро	Порівняння: – доходів, витрат, зайнятості населення, розрахованих за різними джерелами даних (італійський – різниця робочого часу – офіційного і фактичного підрахованого на основі продуктивності праці); – показників ВВП, визначених різними методами	Підприємницький сектор із виробництва дозволеної та забороненої продукції та виробництво домогосподарств
	мікро	Дослідження фінансової документації суб'єктів господарювання для визначення прихованих доходів	Підприємницький сектор із виробництва дозволеної продукції
Економічних залежностей	макрорівень	Розрахунки обсягів тіньового виробництва на основі зв'язків з: – кількістю спожитих ресурсів або отриманих дозволів на відповідну виробничу діяльність (електричний, земельний, дозвільний методи); – обсягом готівки в обігу (монетарні методи Фейга та Танзі); – готівкою і депозитами – монетарний метод (Гутмана); – показниками його причин та наслідків (МІМІС Ф. Шнайдера)	Підприємницький сектор із виробництва дозволеної та забороненої продукції та сектор виробництва домогосподарств
		– зменшення рентабельності за інших незмінних умов (фінансовий метод або збитків підприємств)	Підприємницький сектор із виробництва дозволеної продукції
	мікрорівень	Порівняння фінансово-економічних показників: – підприємства у різні періоди за інших незмінних умов (споживання – випуск; прибуток – випуск); – витрат, обороту, прибутку одного підприємства з іншими аналогічними та середніми по галузі; – перевищення зростання вартості майна над зростанням доходів.	Підприємницький сектор з виробництва дозволеної продукції

джерелах інформації про неї (статистична, податкова, інша звітність і документація). В частині документів буде відображена повна інформація через високі ризики викриття, відсутність потреби чи можливості приховування. Різниця між показниками, розрахованими за інформацією з різних джерел, вважається тіньовою економікою.

Прихована економіка не є повністю відокремленою від економічної системи: залежить від впливу державного регулювання, споживає обліковані ресурси (землю, електроенергію, працю), користується офіційними дозволами (на будівництво, ліцензіями), впливає на офіційні витрати, розмір грошової маси, депозити тощо. Коефіцієнти кореляції між цими показниками дозволяють розрахувати приховану економічну діяльність на основі зв'язків із відкритими даними.

Широкого застосування набули монетарні методи оцінювання з використанням закону грошового обігу Фішера ( $M \times V = P \times Q$ ). Так, Е. Фейг запропонував метод операцій [4], стверджуючи, що зберігається стала кореляційна залежність ( $k$ ) грошової маси  $M \times V$  від розміру економіки, яка спостерігається ( $Y_o$ ) та не спостерігається ( $Y_n$ ):  $P \times Q = k \times (Y_o + Y_n) = M \times V$ . Е. Фейг розраховує  $k$  станом на 1939 рік, коли, за його висновками, розмір економіки, що не спостерігається, був мінімальним. Різниця між  $M \times V$  та  $k \times Y_o$  певного року становить розмір прихованої економіки.

Р. Гутманн [5] також приймає співвідношення грошової маси ( $M$ ) та вартості товарів ( $P \times Q$ ) в 1940 році як таке, що відповідає економіці без «неформального» сектору. Один долар грошової маси обслуговує сталу вартість товарів. Отже, грошова маса ( $M_1$ ) певного року, що перевищує розраховану за співвідношенням на 1940 рік, обслуговує продукцію прихованої економіки ( $P_1 \times Q_1$ ) обсяг якої становить  $M_1 \times V$ . Аналогічний підхід застосовує і В. Танзі

Ф. Шнайдер взяв за основу метод прихованої змінної Б. Фрея та Х. Век-Ханнамена та розробив метод визначення тіньової економіки «багато причин, багато наслідків» (MIMIC) за показниками:

– залежності від розмірів державного сектору у ВВП, рівня правопорядку, безробіття, розміру ВВП на особу, свободи торгівлі;

– впливу на грошову масу, розміру робочої сили, зростання ВВП на особу [3].

Наявність зазначеної інформації у дослідженнях Світового банку та інших міжнародних організацій стосовно більшості країн світу дали змогу Ф. Шнайдеру розрахувати і частку «тіньової економіки» (ЧТЕ) (підприємництва) у 158 країнах з 1991 по 2015 рік [3]. Наведемо ці показники у таблиці 2 для вибірки держав із розвинутою та перехідною економіками (до останніх належить і Україна) із зміною за десять років.

Наведені дані свідчать, що явище тіньового підприємництва притаманне всім країнам світу та перевищує 8% ВВП. Серед країн вибірки найвищі обсяги спостерігаються в Грузії – 53,07% ВВП. В Україні – 42,9% ВВП. Середній показник за вибіркою 23,51% ВВП. В Україні розмір ЧТЕ за десять років зріс на 4,92 відсотка від розміру 2006 року. Водночас у країн вибірки середній розмір ЧТЕ знизився на 2,91% щодо рівня початку періоду. Отже, можна дійти висновку, що провідні країни світу покращують ситуацію у сферах правопорядку, безробіття, розміру ВВП на особу, свободи торгівлі, від яких залежить розмір ЧТЕ. Натомість в Україні частка тіньової економіки в 2015 році зросла на 4,92% порівняно з 2006 роком. Аналогічні негативні тенденції спостерігаються в третині країн вибірки. Найгірші показники в Сербії та Норвегії: 29,54 та 21,37% відповідно. Отже, метод Ф. Шнайдера дає можливість не лише визначити розмір тіньового підприємництва, а й оцінити ситуацію у факторах, які його визначають. Аналогічну можливість дає встановлена у наших попередніх дослідженнях регресійна залежність частки прихованого підприємства (ЧПП) у ВВП від державного регулювання у сферах міжнародної торгівлі (МТ), вирішення неплатоспроможності (ВН) та оподаткування (ОП) відповідно до рейтингу легкості ведення бізнесу Світового банку [6]. Таким чином, можна говорити про використання методу регуляторного впливу:

$$\text{ЧПП} = 11,497 + 0,043 \times \text{ОП} + 0,109 \times \text{МТ} + 0,087 \times \text{ВН}, \quad (1)$$

Таблиця 2

Зміна частки тіньової економіки у країнах із розвинутою та перехідною економіками

№	Країна	ЧТЕ %ВВП 2006 р.	ЧТЕ %ВВП 2015 р.	Δ ЧТЕ %	№	Країна	ЧТЕ %ВВП 2006 р.	ЧТЕ %ВВП 2015 р.	Δ ЧТЕ %
1	США	8,57	8,10	-5,48	28	Румунія	28,88	22,44	-22,30
2	Швейцарія	8,76	8,74	-0,23	29	Бельгія	23,04	23,10	0,26
3	Австрія	9,34	10,01	7,17	30	Естонія	24,00	23,49	-2,13
4	Японія	10,35	10,19	-1,55	31	Іспанія	22,96	24,51	6,75
5	Люксембург	10,33	10,38	0,48	32	Хорватія	25,20	25,36	0,63
6	Великобританія	12,34	12,12	-1,78	34	Італія	28,21	29,37	4,11
8	Словакія	14,82	12,48	-15,79	36	Сербія	23,70	30,70	29,54
9	Чехія	15,44	12,77	-17,29	37	Киргизія	37,52	30,78	-17,96
10	Австралія	12,86	13,00	1,09	38	Греція	27,50	31,45	14,36
12	Німеччина	14,51	13,85	-4,55	40	Казахстан	35,12	32,82	-6,55
15	Франція	14,71	15,50	5,37	42	Вірменія	41,38	35,96	-13,10
16	Канада	15,52	16,52	6,44	43	Таджикистан	43,37	37,73	-13,00
20	Польща	25,58	19,07	-25,45	44	Росія	39,66	37,91	-4,41
21	Латвія	21,93	20,42	-6,89	45	Молдова	43,84	39,68	-9,49
22	Угорщина	21,05	20,49	-2,66	47	Україна	40,89	42,90	4,92
23	Литва	24,98	21,25	-14,93	48	Азербайджан	48,02	43,66	-9,08
24	Норвегія	17,69	21,47	21,37	49	Грузія	63,79	53,07	-16,81
26	Португалія	23,99	22,12	-7,79		Середнє	24,65	23,51	-2,91
27	Болгарія	28,38	22,43	-20,97					

де 11,497;0,043;0,109;0,087 коефіцієнти регресії відповідних показників.

Для аналізу ситуації в Україні та зіставлення результатів оцінки частки прихованої економіки за різними методами у таблиці 3 скористаємося даними Мінекономрозвитку України, [7], Ф. Шнайдера [3] та проведемо розрахунки методом регуляторного впливу (формула 1).

Для ілюстрації даних таблиці скористаємося графіком (рис. 1).

Як видно з графіка, тіньова економіка в Україні зросла у найбільш кризові 2014–2015 роки за даними всіх методів, що використовуються Мінекономрозвитку. Виходячи з їхнього змісту, в цей період обсяги виробництва впали більш ніж споживання електроенергії, обсяги грошової маси в обігу, споживчі витрати, а собівартість продукції зросла. У результаті показники більшості методів (крім електричного та споживчі витрати / роздрібний оборот) зрівнялися на рівні 40 % ВВП. Однак після стабілізації економічної ситуації спостерігаються значні розбіжності. Інтегральний метод спрямований на усунення цих розбіжностей за рахунок зведення результатів розрахунків за електричним, монетарним та методами збитків підприємств і споживчих витрат в один більш об'єктивний показник. Останній у 2018 році дає найбільш наближений результат до методу регуляторного впливу (32 та 34,9% ВВП).

Виходячи з отриманих результатів, можна дійти таких висновків. За змістом наявних методів вони здійснюють розрахунки різних об'єктів прихованої (тіньової, підпільної, неформальної) економіки:

– всю приховану економічну діяльність – підприємницький сектор з виробництва законної та забороненої продукції та сектор виробництва домогосподарств;

– приховане (тіньове) підприємництво та домогосподарства, що виготовляють для потреб ринку дозволена продукцію;

– приховане (тіньове) підприємництво – підприємницький сектор, що виготовляє для потреб ринку продукцію (всю наявну на ринку або лише дозволена законодавством).

Таким чином, методи дослідження «тіньової економіки» Мінекономрозвитку України за своїм змістом вимірюють різні об'єкти прихованої економічної діяльності:

– електричний, монетарний і споживчих витрат – всю приховану економічну діяльність (підприємницький сектор з виробництва дозволеної та забороненої продукції та сектор виробництва домогосподарств);

– збитків підприємств – діяльність суб'єктів підприємництва, які виготовляють дозволена продукцію.

Отже, визначений у методиці Мінекономрозвитку об'єкт дослідження – господарська діяльність, прихована від оподаткування (приховане підприємництво, яке виробляє дозволена продукцію), – не відповідає фактично досліджуваному об'єкту. Аналогічні зауваження можна віднести і до методики Ф. Шнайдера, яка за декларування розрахунку винятково прихованого виробництва дозволеної продукції для ринку, фактично визначає всю приховану економіку. Відповідно до різних об'єктів вимірювання і результати відрізняються. Найближчі результати дають інтегральний метод Мінекономрозвитку, МІМІС Ф. Шнайдера та регуляторного впливу. Два останні дають можливість за допомогою простих розрахунків з використанням доступної інформації визначити рівень тіньового підприємництва більшості країн світу та оцінити чинники макроекономічного середовища, які на нього впливають, а також ефективність заходів з їх покращення.

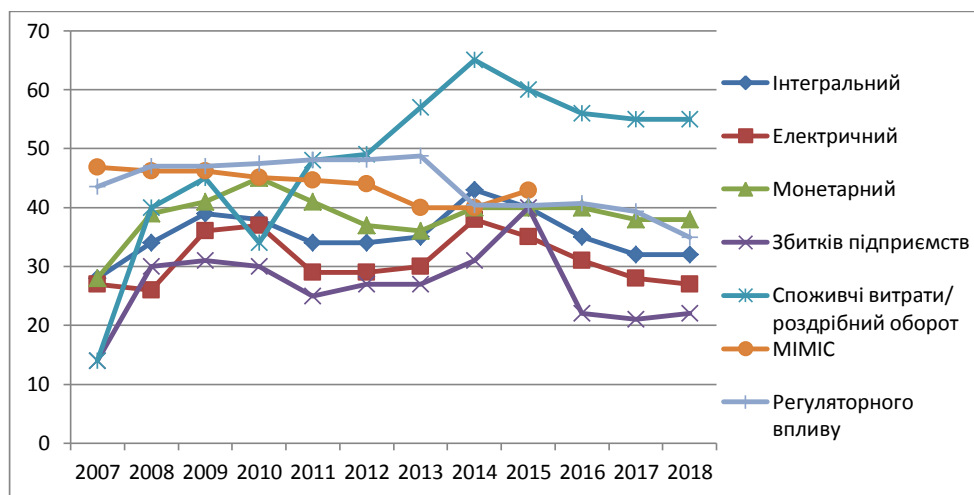


Рис. 1. Динаміка розміру прихованої економіки в Україні (за різними методами)

Таблиця 3

Динаміка розміру прихованої економіки в Україні (за різними методами)

Методи розрахунку	Динаміка частки прихованої економіки (% ВВП)											
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Інтегральний	28	34	39	38	34	34	35	43	40	35	32	32
Електричний	27	26	36	37	29	29	30	38	35	31	28	27
Монетарний	28	39	41	45	41	37	36	40	40	40	38	38
Збитків підприємств	14	30	31	30	25	27	27	31	40	22	21	22
Споживчі витрати/роздрібний оборот	14	40	45	34	48	49	57	65	60	56	55	55
МІМІС	46,8	46,2	46,2	45,1	44,6	44,0	39,99	39,95	42,90	н/д	н/д	н/д
Регуляторного впливу	43,5	47,0	47,0	47,5	48,1	48,1	48,8	40,4	40,3	40,7	39,3	34,9

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки: Наказ Міністерства Економіки України від 18.02.2009 р. № 123 / Міністерство Економіки України. База даних «Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0123665-09> (дата звернення: 01.03.2019).
2. Методологічні положення «Обчислення обсягів економіки, яка безпосередньо не спостерігається»: Наказ Держкомстату України від 31.12.2004р. N 680 / Держкомстат України. База даних «Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0680202-04> (дата звернення: 01.03.2019).
3. Schneider F., Medina L. Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? International Monetary Fund Working Paper. 2018. No. 18/17. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/01/25/Shadow-Economies-Around-the-World-What-Did-We-Learn-Over-the-Last-20-Years-45583>
4. Feig E. L. How Big is the Irregular Economy? Challenge. 1979. Vol. 22 (1). P. 5–13.
5. Gutmann P. M. The Subterranean Economy. Financial Analysts Journal. 1977. Vol. 34 (1). P. 24–27.
6. Гуменюк В. В. Определение причин существования нелегального (теневого) предпринимательства. Бизнес Информ. 2015. № 7. С. 160-165.
7. Тенденції тіньової економіки в Україні у січні-вересні 2018 року. Міністерство економічного розвитку і торгівлі: веб-сайт. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTino voiEkonomiki> (дата звернення: 04.03.2019).

### СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИЗМЕРЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

**Аннотация.** Стаття посвящена проблемам определения размера скрытого сектора экономики. Он существует во всех странах мира и в зависимости от размера создает проблемы различной сложности: от уменьшения налоговых поступлений до разрушительных процессов в экономической системе. Это обусловило разработку на основе различных экономических данных значительного количества методов его измерения, объектом которых определяется «теневая (скрытая, подпольная, не наблюдаемая) экономика или предпринимательство». Следствием является отличие результатов расчетов, что создает ложное или неопределенное представление о размере скрытой деятельности и степени опасности проблемы. В статье определены объекты, которые фактически измеряются различными методами: вся скрытая экономика; только скрытое предпринимательство; часть скрытого предпринимательства, которая производит не запрещенную государством продукцию. Также проведена систематизация методов с определением их сути. Собранные в таблицу данные о размерах теневого сектора стран с развитой и переходной экономикой дали возможность определить их средние значения и изменения за последние десять лет. Автором предложен новый метод измерения скрытого предпринимательства на основе его зависимости от легкости ведения бизнеса. Это дает возможность определять причины тенезации и соответствующие направления ее устранения. Сопоставлены результаты расчетов теневой экономики различными методами для Украины, определены те, что дают наиболее сходные результаты.

**Ключевые слова:** «теневая экономика (предпринимательство)»; «скрытое предпринимательство (экономика)»; «методы измерения скрытой экономики»; «интегральный метод», «электрический метод», «монетарный метод», «метод убытков предприятий», «метод MIMIC», «метод регуляторного влияния».

### SYSTEMATIZATION AND IMPROVEMENT OF MEASUREMENT OF THE SHADOW ECONOMY

**Summary.** The article deals with the problems of determining the size of the hidden sector of the economy. It exists in all countries of the world and, depending on its size, creates problems of varying complexity. A low share (up to 10% of GDP) is present in the most developed countries and has little negative impact. Among scholars, there is a widespread view of the usefulness of the shadow economy in small volumes – as a way of compensating for unjustifiably heavy burden of the state regulation system. Exceeding 30% of GDP share is considered a threat for the country as it provokes destructive processes in the economic system. This problem has caused international organizations and individual scientists to work out a large number of methods for measuring the shadow economy. They use different economic data to determine the size of different objects of: “shadow (hidden, underground, non-observed) economy or entrepreneurship.» So, the results of the calculations are different. They create a false and uncertain idea about the size of the hidden share. It is therefore difficult to assess the degree of danger from the shadow economy, objectively. The article defines objects that are actually measured by different methods: the whole hidden economy; only hidden business; part of the hidden business, which produces products, not forbidden by the state. Systematization of methods, allowed determining the content of existing approaches to calculate the size of the hidden economy. Data of shadow sector’s size of developed and transition economies have been summarized in the table. Their average values and changes over the past ten years have been determined. Then, it is possible to compare the situation in countries, including Ukraine. A new method for measuring hidden business is proposed. The calculations are based on the regressive dependence of its size on the indicators of doing business, contained in the study of the World Bank. This enables to determine the reasons for the emergence of hidden entrepreneurship and the corresponding directions of counteraction. The comparison of measuring the shadow economy in Ukraine by various methods has determined the results which give the nearest and therefore the most objective outcomes.

**Key words:** shadow economy (entrepreneurship); Hidden business (economy); Methods for measuring the hidden economy; Integral method, electric method, monetary method, enterprise damage method, MIMIC method, method of regulatory influence.



Данилюк М. О.  
доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри прикладної економіки  
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу  
Потьомкіна Н. Ю.  
студентка спеціальності «Економіка підприємства»  
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Danyliuk Mykola  
Doctor of Economic Sciences,  
Professor, Professor of Applied Economics Department  
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas  
Potiomkina Nataliia  
Student of Business Economics Specialty  
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

## СУТНІСТЬ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** У статті розкрито сутність категорії «інклюзивний розвиток» та його значення на сучасному етапі. Основним завданням є дослідження сутності та обґрунтування критеріїв оцінювання інклюзивного розвитку підприємств. Обґрунтування інклюзивного розвитку підприємства доповнюється критеріями, за допомогою яких простежується вплив різноманітних видів ресурсів, таких як людські, матеріальні, енергетичні, фінансові, інформаційні та екологічні, та його загальна ефективність на зростання підприємства. Обґрунтовано систему одиничних показників та алгоритм їх розрахунку для оцінки інклюзивного розвитку підприємств. Наведена методика розрахунку інтегрального критерію інклюзивного зростання підприємства за коефіцієнтами та їх питомою вагою, а також шкала оцінювання рівня розвитку підприємств залежно від отриманого значення показника.

**Ключові слова:** інклюзивний розвиток, підприємство, ресурси, результати, індекси, інтегральний показник.

**Постановка проблеми.** Суспільство під час своєї еволюції поступово формувало потребу в більш широкій парадигмі погляду на зростання і розвиток, а разом із цим у новій, більш ефективній концепції «для усіх» (тобто в інклюзивній концепції). Саме тому виникла та отримала значний інтерес і поширення концепція інклюзивного зростання (inclusive growth).

Поняття інклюзії (англ. inclusion – включення, залученість) має широке значення і реалізоване в багатьох аспектах, у зв'язку з чим в економічній літературі розглядаються поняття «інклюзивне зростання», «інклюзивні інновації», «інклюзивний розвиток», «інклюзивна економіка» тощо. Інклюзивний розвиток заснований на такому типі економічного зростання, який дає змогу відчувати його результати кожному члену суспільства, охоплюючи всі сфери його життя [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням сутності інклюзивного розвитку на макrorівні займалися такі зарубіжні вчені, як Д. Асмоглоу, Дж. Робінсон [1, 2], Е.С. Райнерт [3], Дж. Подеста [4] та З.М. Бедос [5]. Серед українських науковців питання інклюзивності досліджувались у наукових працях Т.Г. Затонацької [6], І.В. Тараненко [7] та О.Д. Прогнімак [8].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Питання інклюзивного розвитку на мікрорівні залишаються малодослідженими.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження сутності та обґрунтування критеріїв оцінювання інклюзивного розвитку підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналізуючи сучасну економічну літературу, огляди, доповіді, підготовлені міжнародними експертами для міжнародних організацій, дослідження статистичних даних, на думку

автора, [8] можна виділити такі ключові моменти інклюзивного зростання:

- ширші цілі (не тільки збільшення доходу або ВВП);
- всебічний розвиток людського капіталу;
- скорочення нерівності і бідності;
- важливість активної участі в економічному житті, а не тільки в розподілі доходу;
- отримання вигоди широкими верствами населення, особливо дітьми, жінками, людьми похилого віку;
- дбайливе використання природних ресурсів і захист навколишнього середовища.

Інклюзивне зростання – це зростання, яке дозволяє залучити більшу частину трудових ресурсів до ефективної економічної діяльності, завдяки чому забезпечити більшій частині населення кращу якість життя. Значна увага приділяється розподільчим аспектам добробуту і доданню зростанню антидискримінаційної спрямованості. Люди можуть отримувати вигоди від економічного зростання як пасивні учасники, не беручи активної участі у збільшенні доходу або ВВП, а лише завдяки політиці перерозподілу. Це є досить поширеною практикою у більшості країн, і не тільки в бідних і тих, що розвиваються [8].

Для оцінки ефективності державної політики в цьому напрямі необхідно вимірювати ступінь інклюзивності зростання. Низка міжнародних організацій вже приступили до розроблення методичних рекомендацій щодо розрахунку індексу інклюзивного розвитку. У запропонованих ними методиках важлива роль відводиться ефективній роботі влади та громадських інститутів, політика яких має бути оптимізована як для створення умов всеосяжної участі у виробництві ВВП, так і для виключення нерівності в розподілі створеного продукту. Оцінка інклюзивності економічного зростання за методиками міжнародних економічних інститутів в загальному вигляді являє собою

математичний інструментарій, за допомогою якого розраховується зведений індекс. Для його розрахунку використовуються групи показників, які характеризують динаміку різних процесів, які мають вплив на результуючу інклюзивного зростання, а також регресивні рівняння, спрямовані на кількісну оцінку відповідних факторів [8].

Проте, на нашу думку, необхідною є оцінка інклюзивного розвитку підприємств, адже саме суб'єкти господарювання відіграють важливу роль у розвитку регіонів, у яких вони функціонують, та держави загалом.

Обґрунтування інклюзивного росту доцільно доповнити критеріями, які дають змогу простежити те, як на зростання підприємства впливають людські, матеріальні, енергетичні, фінансові, інформаційні, екологічні ресурси, продукція, яку виробляє підприємство, а також загальна ефективність (табл. 1).

На нашу думку, акцент на продуктивній зайнятості в моделі інклюзивного розвитку дасть можливість забезпечити довгострокову перспективу розвитку суб'єкта господарювання. Проте цього не досить, щоб

Таблиця 1

Система факторних оцінок рівня розвитку підприємства

Ресурси та результати	Показники оцінювання
1 Людські	Індекс зростання середньої заробітної плати по підприємству
	Індекс поглиблення бідності
	Індекс фактичної забезпеченості заробітною платою
2 Матеріальні	Індекс зростання матеріаловіддачі
	Індекс зниження витрат виробництва
	Індекс зміни питомої ваги матеріальних витрат в операційних витратах
3 Енергетичні	Індекс зміни енергоємності продукції
	Індекс зміни сумарних витрат енергії
4 Фінансові	Індекс зміни маневреності грошових коштів
	Індекс зміни коефіцієнта автономії
	Індекс зміни періоду окупності власного капіталу
5 Інформаційні	Індекс зміни ефективності інформації
	Індекс зміни захищеності інформації
	Індекс зміни інформаційної озброєності підприємства
6 Екологічні	Індекс зміни споживання відновлюваних джерел енергії
	Індекс зміни рівня вторинного використання відходів
	Індекс зміни рівня викидів у атмосферу та водне середовище
7 Продукція	Індекс зміни якості продукції
	Індекс зміни питомої ваги продукції на експорт
	Індекс зміни середнього коефіцієнта оновлення продукції
8 Економічна ефективність	Індекс зміни рентабельності продукції
	Індекс зміни виробітку на одного працівника
	Індекс зміни обсягу продаж
	Індекс зміни валового доходу

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Методика розрахунку індексу інклюзивного зростання підприємства з погляду використання людських ресурсів (праці)

Індекс	Формула	Умовні позначення
$IG_L$	$IG_L = \frac{I_{\overline{ЗП}}}{I_{\min ЗП} \times I_{\text{факт.ЗП}}}$	$I_{\overline{ЗП}}$ – індекс зростання середньої заробітної плати по підприємству
		$I_{\min ЗП}$ – індекс поглиблення бідності, що розраховується як відношення поточного показника глибини бідності до базового: $I_{\min ЗП} = \frac{ГБ_{\text{поточн.}}}{ГБ_{\text{баз.}}},$ де $ГБ$ – показник глибини бідності в поточному або базовому періоді, який обчислюється за формулою $ГБ = \frac{ЗП_{\min} - П_{\min}}{ЗП_{\min}},$ де $ЗП_{\min}$ – розмір мінімальної заробітної плати станом на 01 січня розрахункового року; $П_{\min}$ – розмір прожиткового мінімуму станом на 01 січня розрахункового року
		$I_{\text{факт.ЗП}}$ – індекс фактичної забезпеченості заробітною платою: $I_{\text{факт.ЗП}} = \frac{I_{\text{спож.}}}{I_{\overline{ЗП}}},$ де $I_{\text{спож.}}$ – індекс зростання споживання

Джерело: розроблено авторами

констатувати всебічний інклюзивний розвиток задля підвищення добробуту людини. Це означає, що основними є аспекти не лише збільшення доходу, а й розви-

тку людського капіталу, раціонального використання природних ресурсів, захисту навколишнього середовища тощо.

Таблиця 3

**Методика розрахунку індексу інклюзивного зростання підприємства з погляду використання матеріальних ресурсів**

Індекс	Формула	Умовні позначення
$IG_M$	$IG_M = \frac{I_{MB}}{I_B \times I_{ПМВ}}$	$I_{MB}$ – індекс зростання матеріаловіддачі (середній темп приросту): $I_{MB} = \frac{MB_{поточн.}}{MB_{баз.}}$ де $MB$ – матеріаловіддача у поточному або базовому періоді
		$I_B$ – індекс зниження витрат виробництва (середній темп зниження): $I_B = \frac{B_{поточн.}}{B_{баз.}}$ де $B$ – витрати виробництва
		$I_{ПМВ}$ – індекс зміни питомої ваги матеріальних витрат в операційних витратах: $I_{ПМВ} = \frac{\Pi_{ПМВ}^{поточн.}}{\Pi_{ПМВ}^{баз.}}$ де $\Pi_{ПМВ}$ – питома вага матеріальних витрат в операційних витратах

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 4

**Методика розрахунку індексу інклюзивного зростання підприємства з погляду використання енергетичних ресурсів**

Індекс	Формула	Умовні позначення
$IG_{EH}$	$IG_{EH} = \frac{1}{I_{EP} \times I_{VE}}$	$I_{EP}$ – індекс зміни енергоємності продукції: $I_{EP} = \frac{EP_{поточн.}}{EP_{баз.}}$ де $EP$ – енергоємність продукції
		$I_{VE}$ – індекс зміни сумарних втрат енергії: $I_{VE} = \frac{BE_{поточн.}}{BE_{баз.}}$ де $BE$ – сумарні втрати енергії

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 5

**Методика розрахунку індексу інклюзивного зростання підприємства з погляду використання фінансових ресурсів**

Індекс	Формула	Умовні позначення
$IG_\Phi$	$IG_\Phi = \frac{I_{MГK} \times I_{k_A}}{I_{PP}}$	$I_{MГK}$ – індекс зміни маневреності грошових коштів: $I_{MГK} = \frac{MГK_{поточн.}}{MГK_{баз.}}$ де $MГK$ – маневреність грошових коштів, що обчислюється за формулою: $MГK = \frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Власний капітал}}$
		$I_{k_A}$ – індекс зміни коефіцієнта автономії: $I_{k_A} = \frac{k_A^{поточн.}}{k_A^{баз.}}$ де $k_A$ – коефіцієнт автономії, що обчислюється за формулою: $k_A = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Майно підприємства}}$
		$I_{PP}$ – індекс зміни періоду окупності власного капіталу: $I_{PP} = \frac{PP_{поточн.}}{PP_{баз.}}$ де $PP$ – період окупності (payback period), що обчислюється за формулою: $PP = \frac{\text{Середня величина власного капіталу}}{\text{Чистий прибуток}}$

Джерело: розроблено авторами

Розглянемо детальніше методику розрахунку індексів інклюзивного розвитку підприємства за вказаними складниками:

1. Індекс інклюзивного зростання підприємства з погляду використання людських ресурсів (праці) (табл. 2):
2. Індекс інклюзивного зростання підприємства з погляду використання матеріальних ресурсів (табл. 3):
3. Індекс інклюзивного зростання підприємства з погляду використання енергетичних ресурсів (табл. 4):
4. Індекс інклюзивного зростання підприємства з погляду використання фінансових ресурсів (табл. 5):
5. Індекс інклюзивного зростання підприємства з погляду використання інформаційних ресурсів (табл. 6):
6. Індекс інклюзивного зростання підприємства з погляду використання екологічних ресурсів (табл. 7):

7. Індекс інклюзивного зростання підприємства з погляду показників продукції (табл. 8):

8. Індекс інклюзивного зростання підприємства з погляду показників економічної ефективності (табл. 9):

Інтегральний критерій (індекс) інклюзивного зростання (ІІГ) підприємства розраховується за формулою:

$$IIG = \sum IIG_k \times K_k$$

Шкала оцінювання рівня розвитку підприємств наведена у табл. 11.

Згідно з цією методикою інтегральна оцінка інклюзивного зростання підприємства повинна дати достовірну інформацію про значення показників людських, матеріальних, енергетичних, фінансових, інформаційних, екологічних ресурсів, а також про значення показника загальної ефективності, а на їх основі – про рівень стійкості розвитку підприємства.

Таблиця 6

Методика розрахунку індексу інклюзивного зростання підприємства з погляду використання інформаційних ресурсів

Індекс	Формула	Умовні позначення
$IIG_i$	$IIG_i = I_{EI} \times I_{ZI} \times I_O$	$I_{EI}$ – індекс зміни ефективності інформації: $I_{EI} = \frac{EI_{поточн.}}{EI_{баз.}}$ де EI – ефективність інформації, що обчислюється за формулою: $EI = \frac{Q}{B_i}$ де Q – обсяг продукції; $B_i$ – витрати підприємства на придбання інформаційних ресурсів
		$I_{ZI}$ – індекс зміни захищеності інформації: $I_{ZI} = \frac{ZI_{поточн.}}{ZI_{баз.}}$ де ZI – захищеність інформації, що обчислюється за формулою: $ZI = \frac{B_2}{B_i}$ де $B_2$ – витрати підприємства на захист інформаційних ресурсів
		$I_O$ – індекс зміни інформаційної озброєності підприємства: $I_O = \frac{O_{поточн.}}{O_{баз.}}$ де O – інформаційна озброєність, що обчислюється за формулою: $O = \frac{B_i}{СОЧ}$ де СОЧ – середньооблікова чисельність працівників

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 7

Методика розрахунку індексу інклюзивного зростання підприємства з погляду використання екологічних ресурсів

Індекс	Формула	Умовні позначення
$IIG_{EK}$	$IIG_{EK} = \frac{I_{ВДЕ} \times I_{ВВВ}}{I_{ВАВС}}$	$I_{ВДЕ}$ – індекс зміни споживання відновлюваних джерел енергії: $I_{ВДЕ} = \frac{ВДЕ_{поточн.}}{ВДЕ_{баз.}}$ де ВДЕ – споживання відновлюваних джерел енергії
		$I_{ВВВ}$ – індекс зміни рівня вторинного використання відходів: $I_{ВВВ} = \frac{ВВВ_{поточн.}}{ВВВ_{баз.}}$ де ВВВ – рівень вторинного використання відходів
		$I_{ВАВС}$ – індекс зміни рівня викидів у атмосферу та водне середовище: $I_{ВАВС} = \frac{ВАВС_{поточн.}}{ВАВС_{баз.}}$ де ВАВС – рівень викидів у атмосферу та водне середовище

Джерело: розроблено авторами



Таблиця 8

## Методика розрахунку індексу інклюзивного зростання підприємства з погляду показників продукції

Індекс	Формула	Умовні позначення
$IG_{II}$	$IG_{II} = I_{Я} \times I_{ПЕ} \times I_{он}$	$I_{Я}$ – індекс зміни якості продукції: $I_{Я} = \frac{Я_{поточн.}}{Я_{баз.}}$ де $Я$ – якість продукції
		$I_{ПЕ}$ – індекс зміни питомої ваги продукції на експорт: $I_{ПЕ} = \frac{ПЕ_{поточн.}}{ПЕ_{баз.}}$ де $ПЕ$ – питома вага продукції на експорт
		$I_{он}$ – індекс зміни середнього коефіцієнта оновлення продукції: $I_{он} = \frac{K_{он}^{поточн.}}{K_{он}^{баз.}}$ де $K_{он}$ – коефіцієнт оновлення продукції

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 9

## Методика розрахунку індексу інклюзивного зростання підприємства з погляду показників економічної ефективності

Індекс	Формула	Умовні позначення
$IG_{ЕФ}$	$IG_{ЕФ} = I_R \times I_{вир.} \times I_{Q_{прод.}} \times I_D$	$I_R$ – індекс зміни рентабельності продукції (середній темп приросту): $I_R = \frac{R_{поточн.}}{R_{баз.}}$ де $R$ – рентабельність продукції
		$I_{вир.}$ – індекс зміни виробітку на одного працівника (середній темп приросту): $I_{вир.} = \frac{Вир_{-1}^{поточн.}}{Вир_{-1}^{баз.}}$ де $Вир_{-1}$ – виробіток на одного працівника
		$I_{Q_{прод.}}$ – індекс зміни обсягу продаж (середній темп приросту): $I_{Q_{прод.}} = \frac{Q_{прод.}^{поточн.}}{Q_{прод.}^{баз.}}$ де $Q_{прод.}$ – обсяг продаж
		$I_D$ – індекс зміни валового доходу (середній темп приросту): $I_D = \frac{D_{поточн.}}{D_{баз.}}$ де $D$ – валовий дохід

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 10

## Методика розрахунку індексу інклюзивного зростання підприємства

Індекс	Коефіцієнт	Питома вага
$IG_{Д}$	$K_{Д}$	0,1
$IG_{М}$	$K_{М}$	0,1
$IG_{ЕН}$	$K_{ЕН}$	0,1
$IG_{Ф}$	$K_{Ф}$	0,2
$IG_{i}$	$K_{i}$	0,1
$IG_{ЕК}$	$K_{ЕК}$	0,05
$IG_{II}$	$K_{II}$	0,15
$IG_{ЕФ}$	$K_{ЕФ}$	0,2

Джерело: розроблено авторами

У результаті можна виявити необхідність розроблення управлінських рекомендацій, спрямованих на зростання і розвиток.

Таблиця 11

## Шкала оцінювання рівня розвитку підприємств

Кількісні межі зміни	Якісна оцінка рівня
(0,7; 1]	Високий
(0,5; 0,7]	Відповідний
[0;0,5]	Обмежений

Джерело: розроблено авторами

**Висновки.** На нинішньому етапі концепція оцінювання інклюзивного розвитку на макrorівні набуває дедалі більшого поширення. Та не менш важливою є оцінка інклюзивного зростання підприємств. Пропонується алгоритм обґрунтування та визначення необхідних критеріїв оцінки. Розраховані індекси формують інтегральний критерій (індекс) інклюзивного розвитку підприємства, який свідчить про ефективність використання усіх ресурсів підприємства та загальний рівень стійкості його розвитку. У подальшому необхідно провести розрахунок інтегрального показника за даними вибраних підприємств регіону.

**Список використаних джерел:**

1. Acemoglu, Daron, Davide Cantoni, Simon Johnson, and James A. Robinson (2010). From Ancien Regime to Capitalism: The Spread of the French Revolution as a Natural Experiment. In Jared Diamond and James A. Robinson, eds. *Natural Experiments in History*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
2. Acemoglu, Daron. *Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty* / Daron Acemoglu, James A. Robinson. New York Crown Publishing Group, 2012. 544 p.
3. Erik S. Reinert (2007). *How Rich Countries Got Rich ... and Why Poor Countries Stay Poor*, London: Constable.
4. Podesta J. *Inclusive Economic Growth: Increasing Connectivity, Expanding Opportunity, and Reducing Vulnerability*. URL: <https://www.americanprogress.org/issues/economy/report/2013/02/07> (дата звернення 19.02.2019).
5. Зені Мінтон Бедос. Для багатших і для бідніших. Зростання нерівності – одна з найбільших соціально-економічних і політичних проблем сучасності. URL: <http://tyzhden.ua/World/62625> (дата звернення 19.02.2019).
6. Затонацька Т.Г. Фінансове забезпечення інклюзивного зростання та подолання бідності в Україні: існуюча практика та перспективи. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2014. Випуск 1 (28), Т.2. С. 102-112.
7. Тараненко І.В. Модифікація глобалізаційно-інноваційної моделі світової економіки на засадах сталого розвитку: нові виміри. Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. пр. Дніпропетровськ : Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля, 2013. Вип. 1 (12). С. 172-185.
8. Прогнімак О.Д. Інклюзивний розвиток України: перешкоди vs перспективи. Інститут економіки промисловості НАН України. К.: Економічний вісник Донбасу, 2018. № 1(51). С. 187–197.

**СУЩНОСТЬ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ИНКЛЮЗИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Аннотация.** В статье раскрыта суть категории «инклюзивное развитие» и его значение на современном этапе. Основной задачей является исследование сущности и обоснование критериев оценки инклюзивного развития предприятий. Обоснование инклюзивного развития предприятия дополняется критериями, с помощью которых прослеживается влияние различных видов ресурсов, таких как человеческие, материальные, энергетические, финансовые, информационные и экологические, и общая эффективность роста предприятия. Обоснована система единичных показателей и алгоритм их расчета для оценки инклюзивного развития предприятий. Представлена методика расчета интегрального критерия инклюзивного роста предприятия по коэффициентам и их удельному весу, а также шкала оценки уровня развития предприятий в зависимости от полученного значения показателя.

**Ключевые слова:** инклюзивное развитие, предприятие, ресурсы, результаты, индексы, интегральный показатель.

**ESSENCE AND CRITERIA OF ASSESSMENT OF INCLUSIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES**

**Summary.** The article reveals the essence of the category of “inclusive development” and its significance at the present stage both in economic sciences and in other spheres of human life. The main task is to study the essence and justification of the criteria of assessing the inclusive development of enterprises, because the question of inclusiveness at the micro level is paid a little attention. An assessment of inclusive development of the enterprise is important, because business entities play an important role in the development of regions and the state. To formulate and evaluate the criteria of inclusive development of enterprises, a scientific abstraction has been applied to highlight the most significant aspects using the methods of analysis and synthesis. The justification of the inclusive development of the enterprise is supplemented by the criteria by which the influence of human, material, energy, financial, information, ecological resources and its overall efficiency on the growth of the enterprise is traced. The system of individual indicators and algorithm of their calculation for the estimation of inclusive development of enterprises are substantiated. The method of calculating the integral criterion of inclusive growth of the enterprise by the coefficients and their specific weight, as well as the scale of assessment of the level of development of enterprises, depending on the received value of the indicator, is given. Using the proposed methodology for integrated assessment of inclusive growth of the enterprise will provide reliable information about the values of indices of human, material, energy, financial, information, ecological resources, as well as the value of the indicator of overall efficiency, and on their basis – about the high, relevant or limited level of development of the enterprise. As a result of receiving the calculated value of the indicator, it can be detected the need to develop a management recommendation aimed at the growth and development of the enterprise. The calculation of the integral indicator should be carried out according to the data of the enterprises of one branch and the region of their functioning.

**Key words:** inclusive development, enterprise, resources, results, indices, integral indicator.

**Добуляк Л. П.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри математичного моделювання  
соціально-економічних процесів  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Костенко С. Б.**

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
доцент кафедри математичного моделювання  
соціально-економічних процесів  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Dobuliak Lesia**

*PhD in Economics,  
Professor's Assistant of the Department of Mathematical Modeling  
of Social and Economic Processes  
Ivan Franko National University of Lviv*

**Kostenko Svitlana**

*PhD in Physics and Mathematics,  
Associate Professor of the Department of Mathematical Modeling  
of Social and Economic Processes  
Ivan Franko National University of Lviv*

## ВИКОРИСТАННЯ ТРЕНДОВИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

**Анотація.** Метою статті є розроблення комплексу економіко-математичних моделей для моделювання та прогнозування тенденцій розвитку малого бізнесу в Україні, що дають змогу ґрунтовно досліджувати процес розвитку малого підприємництва на основі аналізу статистичних даних. Нами розглянуто статистичні дані про кількість малих підприємств в Україні за період з 1991 по 2017 роки і на їхній основі побудовано такі часові тренди, як лінійний, логарифмічний, степеневий, а також логістичний. На основі одержаних моделей розраховано теоретичні та прогнозні значення досліджуваного показника. Побудовано графіки апроксимуючих функцій. Для порівняння якості моделей розраховано їхні коефіцієнти множинної кореляції. Для збільшення точності апроксимації було побудовано адитивні поліномні моделі (як приклад наведена лінійна адитивна модель 15-го степеня). Для підвищення чутливості моделі до нових даних (під час побудови прогнозу) було здійснено експоненційне згладжування лінійного часового тренда.

**Ключові слова:** мале підприємництво, часовий тренд, лінійна модель, логарифмічна модель, степенева модель, логістична модель, адитивна поліномна модель, адаптивна модель, експоненційне згладжування.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Малий бізнес відіграє важливу роль у формуванні економіки кожної країни. На нього припадає значна частка насичення ринку споживчими товарами та послугами, зайнятості працездатного населення, підтримки здорової конкуренції та формування середнього класу. У розвинених державах саме малі підприємства є основним «стовпом» економіки.

Розвиток малого підприємництва – складний динамічний процес, який проходить під впливом багатьох чинників як економічного, так і соціально-політичного та навіть і психологічного характеру, не всі з яких можна виявити, дослідити і кількісно оцінити. Щоб зробити певні висновки про стан цього сектору економіки, а також можливі майбутні перспективи, доцільно звернути увагу на наявні тенденції цього процесу, що склалися за часи незалежності України.

Прогнозування тенденцій різноманітних процесів навколишнього світу є важливим науковим завданням як для теорії, так і для практики, оскільки таким способом можна зменшити невизначеність майбутнього і спробувати налагодити керування цими процесами. Побудова часових трендів на основі динамічного ряду – один із найпростіших методів статистичного прогнозування. Це є той метод моделювання, який, як правило, рекомендується застосовувати на початку аналізу для попереднього

оцінювання та з'ясування, які моделі для апроксимації цього процесу потрібно застосовувати надалі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Мале підприємництво є органічним структурним елементом ринкової економіки, стале функціонування якого забезпечує підвищення стандартів життя населення та сприяє соціально-політичній стабільності суспільства. Світовий досвід показує, що навіть у періоди глибокої кризи малий бізнес завдяки своїй гнучкості і мобільності позитивно впливав на розвиток економіки завдяки здатності створювати робочі місця та наповнювати державний бюджет коштами, які перераховуються у вигляді податків та зборів, він також є одним із елементів формування структури ВВП [1; 2].

Дослідження динаміки економічних процесів, у тому числі й у сфері малого бізнесу, є складним завданням через невизначеність зовнішнього середовища і велику кількість факторів, що впливають на цей процес. У зв'язку з тим, що соціально-економічні системи мають дуже складну структуру та поведінку, виникає необхідність використовувати спеціальні методи прогнозування, щоб відтворити якомога точніше їхні властивості. Наразі є багато методів прогнозування, класифікація яких подана в [3].

Дослідженням поточного стану та тенденцій розвитку малого бізнесу України загалом та її регіонів на основі

статистичних даних зокрема займалися М. Тонюк [4], О. Квасниця [5]. Основну увагу в зазначених дослідженнях приділено абсолютним показникам розвитку, зокрема кількості малих підприємств, їхньому розподілу за регіонами, рівню зайнятості на малих підприємствах, прибутковості діяльності тощо.

Також дослідженням тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання присвячена публікація [6]. Авторами запропонована двофакторна виробнича регресія Кобба-Дугласа для визначення можливих управлінських дій щодо змін обсягів реалізації продукції малими підприємствами залежно від робочої сили та основних засобів галузі.

У статті [7] визначено оптимальне співвідношення фінансових коефіцієнтів для аналізу ключових показників діяльності підприємства. Розглядається методика комплексної бальної оцінки та адаптивна модель Брауна, які дають змогу прогнозувати фінансовий стан підприємства на кілька періодів наперед.

Проте, незважаючи на низку досліджень, що стосуються діяльності підприємницьких структур, визначення тенденцій розвитку малого бізнесу України та побудови економко-математичних моделей для цих цілей, завдання надалі залишається актуальним і потребує подальшого дослідження.

**Мета дослідження.** Мета статті – дослідити та побудувати такі трендові моделі, які відтворюють тенденції розвитку малого бізнесу України за роки незалежності і можуть бути використані для детального аналізу цього сектору економіки та прогнозування його розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Мале підприємництво в Україні як самостійне соціально-економічне явище існує понад 25 років, функціонуючи у складних умовах за нестабільного політичного клімату.

Здійснювати ефективне управління підприємствами малого бізнесу на макро- та мікроекономічному рівні

можна тільки ґрунтовно вивчаючи та аналізуючи розвиток цього сектору економіки в часовому вимірі.

Одним з основних показників, що характеризують процес становлення малого бізнесу, є динаміка кількості суб'єктів малого підприємництва. Протягом усього періоду існування незалежної України триває тенденція збільшення кількості малих підприємств (рис. 1), незважаючи на те, що становлення малого бізнесу проходило (і далі проходить) у динамічних, часто змінюваних умовах. У 2007 році в Україні їх діяло понад 320 тис. У 2012 році спостерігається незначне зменшення кількості малих бізнесових структур порівняно з попередніми роками (2010 та 2011 рр.). У 2013 році кількість малих підприємств досягла 373 809 одиниць. Це максимальне значення цього динамічного ряду. Після 2013 року в загальній кількості малих підприємств України перестали враховувати підприємства АР Крим та частини Донецької та Луганської областей, що скоротило їх число до показника 2007 року. Економічна криза підсилила спад бізнесової активності в Україні у 2016 році. У 2017 році кількість малих підприємств знову дещо зросла і досягла 322 920 одиниць.

На основі динамічних рядів можна будувати прогнози з урахуванням закономірностей, які склалися в попередніх періодах. Трендові моделі є найрозповсюдженішими моделями такого типу [13].

Рівнянням тренда називається залежність виду

$$y_t = f(t) + \varepsilon_t,$$

де  $f(t)$  – детермінована (невипадкова) компонента процесу (явища);

$\varepsilon_t$  – стохастична (випадкова) компонента процесу;

$t$  – номер періоду  $t = \overline{1, n}$ , де  $n$  – кількість досліджуваних періодів.

Найчастіше в макро- та мікроекономічних дослідженнях використовуються такі типи залежностей, що описують рівняння тренда:

– Адитивні моделі (параметри оцінюються методом найменших квадратів):

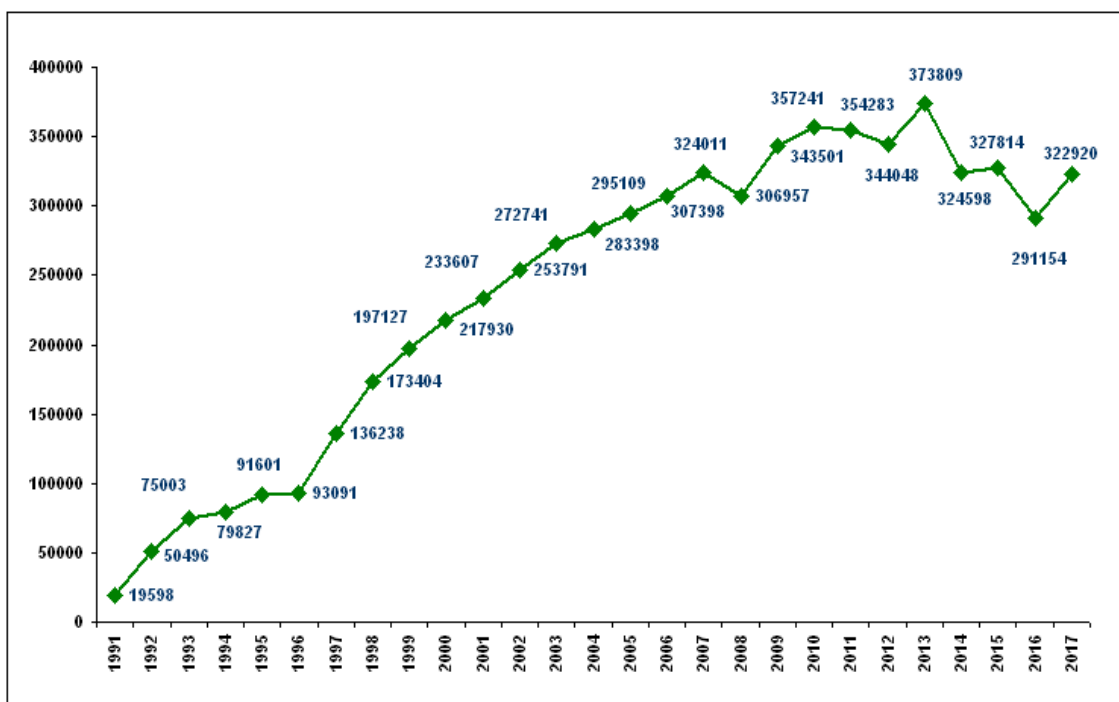


Рис. 1. Кількість малих підприємств в Україні у 1991–2017 рр.

Джерело: [8; 9; 10; 11; 12]



- лінійна  $\tilde{y} = a_0 + a_1 t$ ;
- логарифмічна  $\tilde{y} = a_0 + a_1 \ln t$ ;
- гіперболічна  $\tilde{y} = a_0 + a_1 \frac{1}{t}$ .
- Мультиплікативні моделі (які зводяться до адитивних шляхом логарифмування):
  - степенева  $\tilde{y} = a_0 t^{a_1}$ ;
  - показникова  $\tilde{y} = a_0 a_1^t$ ;
  - експоненційна  $\tilde{y} = a_0 e^{a_1 t}$ .
- Моделі, які не зводяться до адитивних (параметри оцінюються методом трьох точок):
  - модифікована експонента  $\tilde{y} = a_0 + a_1 a_2^t$ ;
  - крива Гомперца  $\tilde{y} = e^{a_0 + a_1 a_2^t}$ ;
  - логістична крива  $\tilde{y} = \frac{1}{a_0 + a_1 a_2^t}$ ;

де  $a_0, a_1, a_2$  – невідомі параметри, які потрібно оцінити.

Для наведеного динамічного ряду кількості малих підприємств в Україні за період з 1991 по 2017 роки ( $y_t, t = \overline{1, 27}$ ) найкращі результати були отримані під час екстраполяції такими трендовими моделями, як: лінійна (рис. 2) коефіцієнт множинної кореляції  $r = 0,9177$ ,

логарифмічна (рис. 3)  $r = 0,9482$ , степенева (рис. 4)  $r = 0,9319$ , логістична крива (рис. 5)  $r = 0,9856$ .

Для того щоб відтворити поведінку динамічного ряду, використовують адитивні поліномні моделі, такі як:

- лінійна поліномна  $\tilde{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 + \dots + a_m t^m$ ;
- логарифмічна поліномна  $\tilde{y} = a_0 + a_1 \ln(t) + a_2 \ln^2(t) + \dots + a_m \ln^m(t)$ ;
- гіперболічна поліномна  $\tilde{y} = a_0 + a_1 \cdot \frac{1}{t} + a_2 \cdot \frac{1}{t^2} + \dots + a_m \cdot \frac{1}{t^m}$ ;
- експоненційна поліномна  $\tilde{y} = a_0 + a_1 e^t + a_2 e^{2t} + \dots + a_m e^{mt}$ .

Ці моделі добре згладжують коливання вхідних даних. Невідомі параметри цих рівнянь розраховуються за методом найменших квадратів шляхом розв'язування нормальної системи рівнянь. Продемонструємо апроксимацію лінійного поліномного тренда 15-го порядку (рис. 6). Коефіцієнт множинної кореляції становить  $r = 0,9972$ .

Під час вибору функції тренду важливо враховувати, чи буде вона використовуватися тільки для ретроспективного аналізу, чи також для прогнозування (тобто за межею періоду, для якого оцінено параметри функції). У пер-

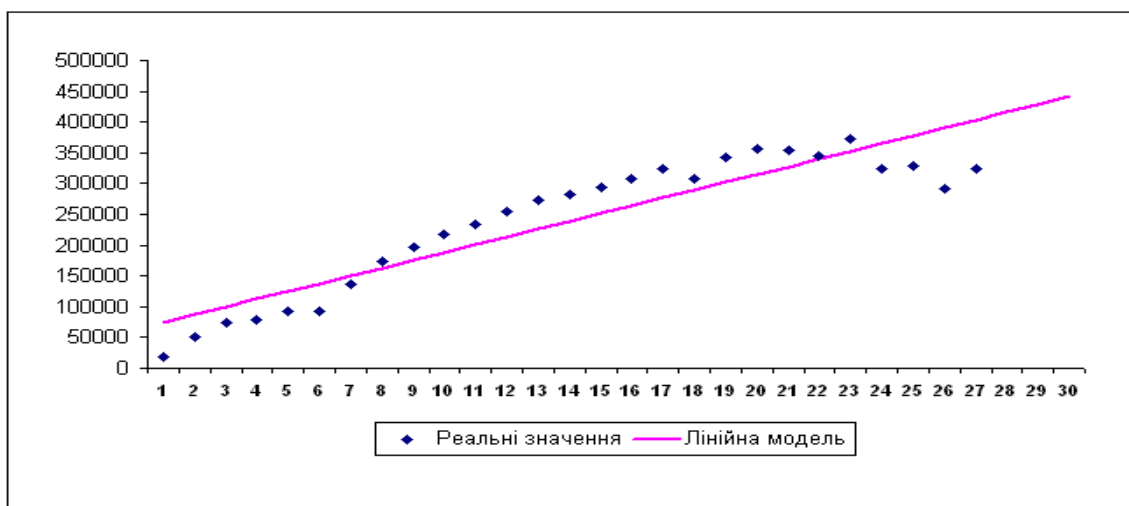


Рис. 2. Лінійна модель

Джерело: побудовано автором

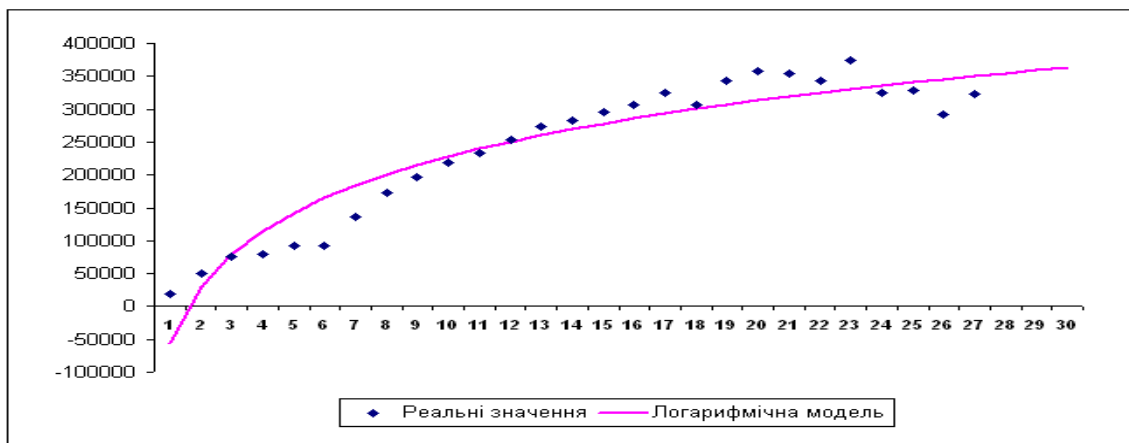


Рис. 3. Логарифмічна модель

Джерело: побудовано автором

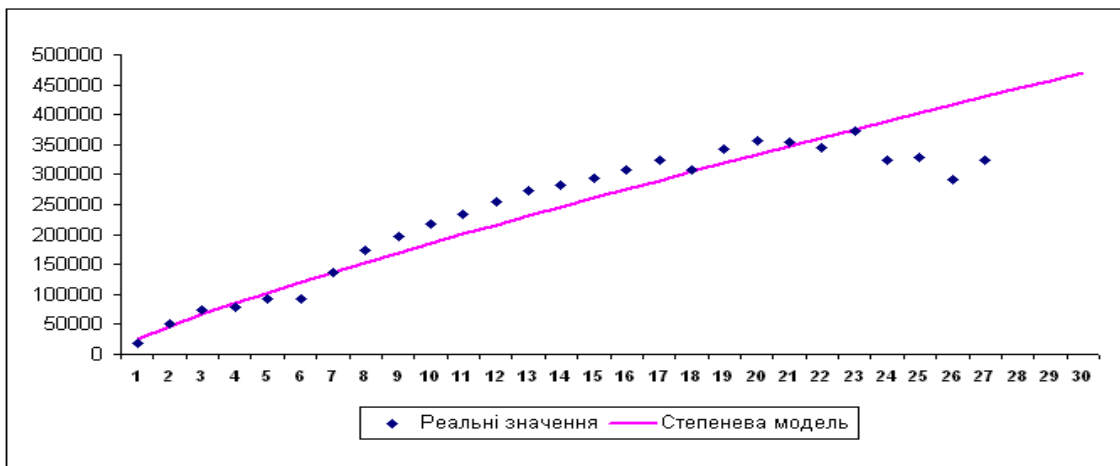


Рис. 4. Степеневая модель

Джерело: побудовано автором

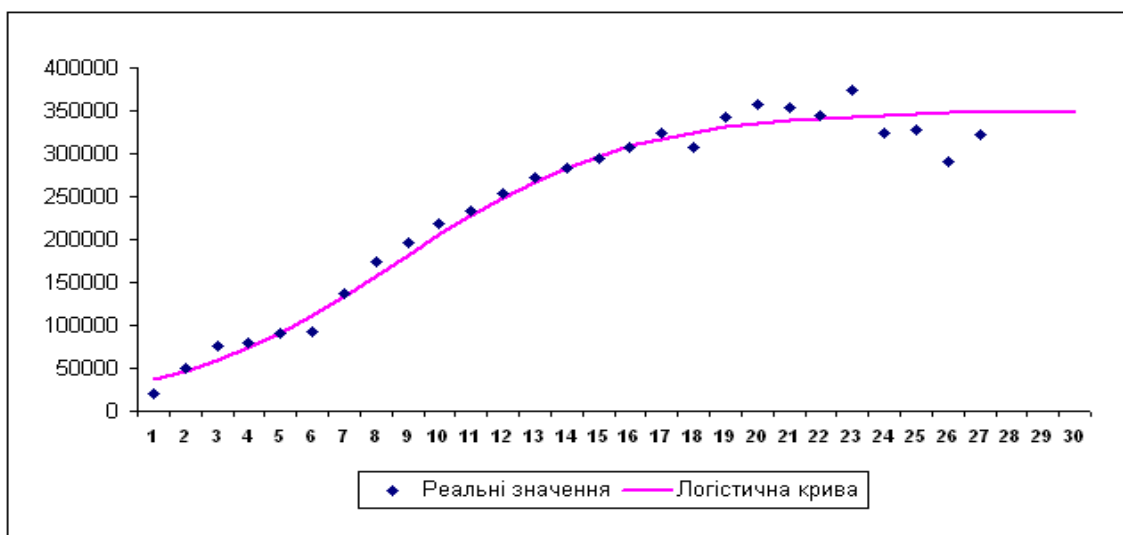


Рис. 5. Логістична модель

Джерело: побудовано автором

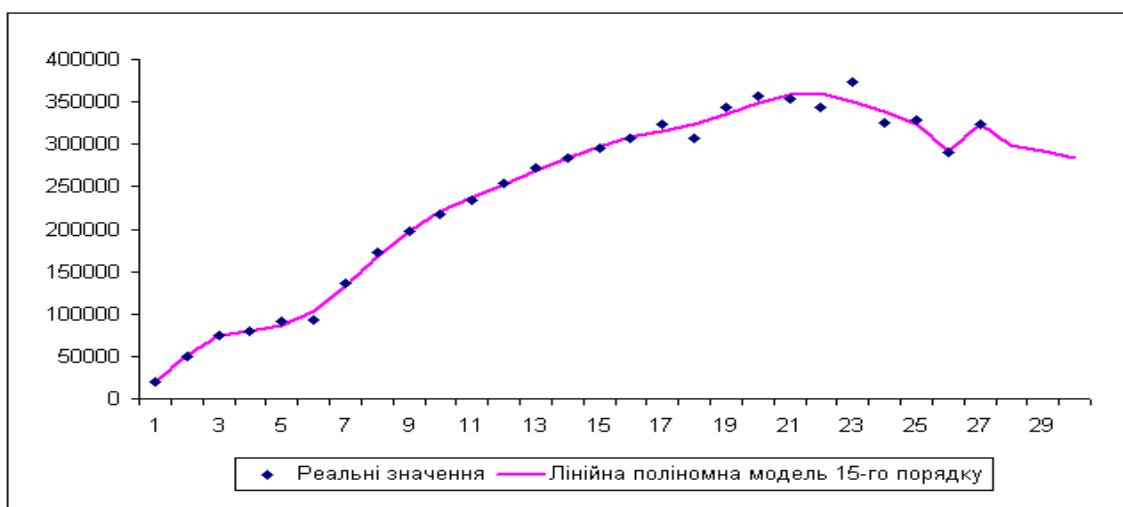


Рис. 6. Лінійна поліномна модель 15-го порядку

Джерело: побудовано автором

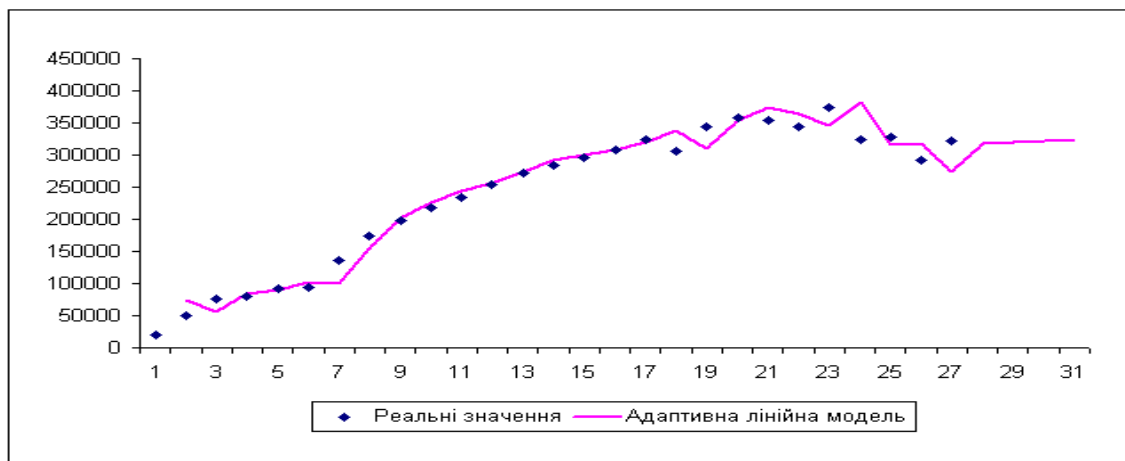


Рис. 7. Адаптивна лінійна модель

Джерело: побудовано автором

шому разі потрібно, щоб функція добре згладжувала весь вихідний динамічний ряд. Якщо ж функція тренду призначається для проведення прогнозів, то перевага віддається функції, яка має кращі характеристики апроксимації для останньої частини динамічного ряду. Це пояснюється тим, що тенденції розвитку, котрі складаються наприкінці ретроспективного періоду, справляють, як правило, найбільший вплив на майбутній розвиток. Для кращої адаптації моделей до нових даних доцільно застосовувати адаптивні методи, у яких результати прогнозу головним чином залежать від рівнів ряду, які розташовані найближче до початку прогнозного періоду.

Динамічний ряд кількості малих підприємств в Україні спочатку демонструє стійкий ріст (1991–2007 рр.), потім – сповільнений ріст (2008–2013 рр.), а потім – сповільнений спад (2013–2017 рр.), тому доцільніше будувати прогноз за допомогою адаптивної моделі, ніж із використанням простих трендових моделей.

До методів адаптивного прогнозування відноситься метод експоненційного згладжування. Суть цього методу полягає в тому, що кожен рівень часового ряду згладжується за допомогою плинної середньої з вагами, що підпорядковуються експоненційному закону і розраховуються за формулами [14]:

$$\begin{cases} S_t^{[1]} = a_0 - \frac{1-\alpha}{\alpha} a_1 & \begin{cases} S_t^{[1]} = \alpha y_t + (1-\alpha)S_{t-1}^{[1]} \\ S_t^{[2]} = \alpha S_t^{[1]} + (1-\alpha)S_{t-1}^{[2]} \end{cases} \\ S_t^{[2]} = a_0 - \frac{2(1-\alpha)}{\alpha} a_1 \end{cases}$$

де  $S_t^{[k]}$  – експоненційна середня  $k$ -го порядку у точці  $t$ ;

$\alpha$  – параметр згладжування ( $\alpha \in [0; 1]$ );

$a_0, a_1$  – параметри лінійного тренда, що розраховуються методом найменших квадратів.

Кориговані значення адаптивної лінійної моделі  $\tilde{y}_t = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 t$  розраховуються для кожного  $t$  за формулами:

$$\begin{cases} \hat{a}_0 = 2S_t^{[1]} - S_t^{[2]}; \\ \hat{a}_1 = \frac{\alpha}{1-\alpha} (S_t^{[1]} - S_t^{[2]}). \end{cases}$$

Результати експоненційного згладження наведені на рис. 7. Коефіцієнт множинної кореляції для отриманої адаптивної моделі  $r = 0,9761$ .

**Висновки.** Трендові моделі здебільшого добре апроксимують зміни показника в часі та підходять для моделювання будь-яких динамічних рядів. Вони дають змогу зробити попереднє оцінювання досліджуваного процесу і спрогнозувати можливі майбутні зміни. Для моделювання тенденцій розвитку малого підприємництва України добре підходять проста лінійна, логарифмічна, степенева та логістична модель, проте поліномні моделі краще згладжують нерівності вхідного ряду. Адаптивні моделі є більш чутливими до нових даних, а тому з їх допомогою можна обчислювати точніші прогнози. Більшість побудованих моделей дають можливість дійти висновку, що кількість малих бізнесових структур в Україні у 2018–2020 рр. буде коливатися в межах від 27 000 до 33 000 одиниць. Для подальших досліджень розвитку малого підприємництва України, на нашу думку, доцільно провести аналіз факторів, які впливають на цей сектор економіки в часовому вимірі на державному та регіональному рівнях.

#### Список використаних джерел:

1. Спіфанова І.М., Маковецька О.А. Основні аспекти розвитку малого бізнесу в Україні. *Труди Одеського політехнічного університету*. 2009. № 1(31). С. 211–215.
2. Лукань Л.П. Розвиток підприємництва в Україні: проблеми та перспективи. *Вісник Львівського інституту економіки і туризму*. 2008. № 3. С. 17–22.
3. Кривда О.В., Сидоренко Ю.В., Романова Д.П. Прогнозування динаміки економічних процесів за допомогою методів фрактальної геометрії. *Економічний вісник НТУУ "КПІ"*. 2017. № 14. С. 483–490.
4. Тонюк М.О. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні. *Формування ринкової економіки : зб. наук. праць ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана"*. 2012. № 27. С. 116–125.
5. Квасниця О. Ретроспективний аналіз розвитку малих підприємств в Україні. *Економічний аналіз. Збірник наукових праць*. 2011. Випуск 9. Ч. 2. С. 217–221.
6. Сімків Л.Є., Побігун С.А. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Випуск 3. С. 560–564.
7. Боднар Т., Боднар А. Система прогнозування економічних показників фінансового стану підприємства. *Економічний аналіз. Збірник наукових праць*. 2009. Випуск 9. Ч. 1. С. 40–43.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). (дата звернення: 20.02.2019).
9. Статистичний щорічник України за 2001 рік : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. Київ, 2002. 644 с.
10. Статистичний щорічник України за 2007 рік : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. Київ, 2008. 572 с.
11. Діяльність суб'єктів малого підприємництва у 2012 році : статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2013. 158 с.
12. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у 2017 році. : статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2013. 343 с.
13. Кочура С.В., Косарев В.М. Моделювання макроекономічної діяльності : навчальний посібник. Київ, 2003. 236 с.
14. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування : навчальний посібник. Київ, 2003. 188 с.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРЕНДОВЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

**Аннотация.** Целью статьи является разработка комплекса экономико-математических моделей для моделирования и прогнозирования тенденций развития малого бизнеса в Украине, позволяющих основательно исследовать процесс развития малого предпринимательства на основе анализа статистических данных. Нами рассмотрены статистические данные о количестве малых предприятий в Украине за период с 1991 по 2017 годы и на их основе построены такие временные тренды как линейный, логарифмический, степенной, а также логистический. На основе полученных моделей рассчитано теоретические и прогнозные значения исследуемого показателя. Построены графики аппроксимирующих функций. Для сравнения качества моделей рассчитано их коэффициенты множественной корреляции. Для увеличения точности аппроксимации были построены аддитивные полиномиальные модели (как пример, приведена линейная аддитивная модель 15-й степени). Для повышения чувствительности модели к новым данным (при построении прогноза) было осуществлено экспоненциальное сглаживание линейного временного тренда.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, временной тренд, линейная модель, логарифмическая модель, степенная модель, логистическая модель, аддитивная полиномиальная модель, адаптивная модель, экспоненциальное сглаживание.

## USING TREND MODELS FOR ANALYSIS OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT TENDENCIES IN UKRAINE

**Summary.** Issues related to the activity, development, problems and prospects of small business are important and extremely relevant for Ukraine in the current period. Small business is an organic structural element of a market economy, the stable functioning of which ensures an increase in living standards and promotes socio-political stability of society. The formation of small business in Ukraine has been taking place in dynamically changing conditions, uncertain economic and political situation, which is always difficult to predict. The aim of the article is to develop a complex of economic and mathematical models for modeling and forecasting tendencies of small business development in Ukraine that allow thoroughly investigate the process of small business' development on the basis of statistical data. We used the method of extrapolation of dynamic series by time trends in order to study the tendencies of small business' development in Ukraine. This method involves the use of typical dependencies, such as linear, logarithmic, hyperbolic, power, exponential, logistic, modified exponential, and others. We can also construct polynomial additive models to increase the accuracy of approximation. Adaptive methods, in particular the exponential smoothing method, are used to better adapt predictions to new data. We have reviewed the statistics on the number of small enterprises in Ukraine for the period from 1991 to 2017, and constructed linear, logarithmic, power, logistic trends. On the basis of the obtained models, the theoretical and predictive values of the investigated indicator are calculated. Graphs of approximating functions are constructed. To compare the quality of models, their multiplicity correlation coefficients are calculated. In order to increase the accuracy of the approximation, additive polynomial models were constructed (as an example, a linear additive model of the fifteenth degree is given). We also made an exponential smoothing of the linear time trend to increase the sensitivity of the model to new data (for constructing the forecast). Forecasting the trends of processes is an important scientific task both for theory and for practice, because it is a way to reduce the uncertainty of the future and try to adjust the management of these processes.

**Key words:** small business, time trend, linear model, logarithmic model, power model, logistic model, additive polynomial model, adaptive model, exponential smoothing.



**Захарова О. Л.**

*Заступник директора фінансового  
Дочірнє підприємство з іноземною  
інвестицією «Сангрант Плюс»;  
аспірант*

*Запорізького національного університету*

**Zakharova Olena**

*Deputy of Director Financial  
Sungrant Plus, Subsidiary Enterprise with Foreign Investments;  
Post-graduate Student  
Zaporizhzhia National University*

## **ВИКОРИСТАННЯ ФОРВАРДІВ, Ф'ЮЧЕРСІВ, СВОПІВ ТА ІНШИХ ІНСТРУМЕНТІВ АГРАРНИМИ ЕКСПОРТЕРАМИ ДЛЯ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ**

**Анотація.** У статті на основі узагальнення результатів досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених і творчого осмислення отриманих результатів, розглянуті прийоми і методи аграрного ризик-менеджменту з використанням інструментів хеджування. Сьогодні, українські сільськогосподарські виробники, особливо ті, хто орієнтований на експорт своєї продукції, потребують у захисті від ризиків, які виникають внаслідок їх діяльності. Світовий досвід показує, що одним з надійних механізмів такого захисту є хеджування ризиків за допомогою форвардів, ф'ючерсів, свопів та інших похідних фінансових інструментів. Їх використання українською аграрною економікою є актуальним для національних виробників в умовах виходу на зовнішні ринки. Автор описує основні інструменти хеджування, представлені характеристики форвардних і ф'ючерсних контрактів, свопів, опціонів та інших інструментів. Виявлені і узагальнені особливості використання таких інструментів сільськогосподарськими виробниками.

**Ключові слова:** управління ризиками, сільське господарство, ризик-менеджмент, хеджування, форварди, ф'ючерси, свопи, опціони, деривативи.

**Вступ та постановка проблеми.** Сільське господарство – фінансово ризикований вид діяльності. Щодня аграрії стикаються з постійно мінливим набором цін, врожайності та інших результатів діяльності, які впливають на їх фінансову віддачу і загальний добробут. Наслідки тих чи інших рішень або подій часто не відомі до тих пір, поки ці рішення або події відбудуться, тому результати можуть бути кращими чи гіршими, ніж очікувалося. В разі якщо сукупна продукція сільськогосподарського виробництва або експортний попит різко змінюються, наприклад, ціни на сільгосппродукти можуть істотно коливатися, а виробники можуть отримувати прибутки, які сильно відрізняються від їхніх очікувань.

Такі інструменти, як форварди, ф'ючерси, свопи та інші інструменти хеджування змінюють картину ринку, пропонуючи не тільки нові інструменти для інвестування і заощадження, але й часто приводять до неочікуваних результатів здійснюваної фінансової політики, змінюючи традиційний трансмісійний механізм.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання застосування інструментів хеджування знайшли відображення в роботах ряду вчених, серед яких Д. Кемпбелл, Л. Макміллан, Д. Халл, Д. Кокс, М. Рубінштейн, Д. Мерфі та ін.

**Метою** даної статті є висвітлення засобів і можливостей використання форвардів, ф'ючерсів, свопів та інших інструментів аграрними експортерами з метою управління ризиками.

**Результати дослідження.** Нинішня система управління ризиками у торгівлі сільськогосподарською продукцією – зерновими, з'явилася в Чикаго у 1848 році. Торгівля фуражним зерном, яке було вирощене на Середньому Заході США, зазнавала значних коливань пропозиції, попиту, транспор-

тування, зберігання та ціни, що створювало досить значні ризики як для виробників, так і для споживачів.

Сільгоспвиробникам були потрібні механізми, які допомогли б їм виявити належну ринкову ціну на товар, коли повинні прийняти ділові рішення щодо купівлі та/або продажу [1]. Після того, як ринкова ціна буде визначена, їм необхідно було знайти механізми зниження цінового ризику між часом трансакції та фактичною доставкою товару.

Для контролю цього цінового ризику, зернові оператори США та інших країнах стали використовувати декілька інструментів для мінімізації впливу на ринок. Виявилось, що ціновий ризик можна знизити будь-якою окремою або комбінацією фізичних торгів готівкою, біржовими ф'ючерсами, опціонами, свопами та іншими похідними фінансовими інструментами.

Форвардний контракт за готівку може бути ефективним методом управління ризиками для багатьох учасників ринку зернових. Купівля чи продаж фізичного товару на готівковому ринку на умовах доставки у визначені дати є найпоширенішою формою такої торгівлі. Форвардний контракт за готівку відрізняється від інших інструментів тим, що: зобов'язання покупця прийняти узгоджену суму товару в узгодженому місці та узгоджений час не може бути автоматично скасоване шляхом здійснення компенсації продажу контракту. Характер торгівлі готівкою є унікальним для кожної угоди. У певних випадках торговий партнер буде готовий створити компенсуючий контракт, але індивідуальний характер торгівлі не дозволяє забезпечити гнучкість такого контракту.

Робочі форвардні контракти не стандартизовані щодо умов та специфікацій. Ціни в таких контрактах складаються без аукціонного виявлення цін, яке відбувається на ф'ючерсній біржі.

Форвардні контракти не поширюються на умови або правила ф'ючерсних бірж. Найчастіше на них поширюються торгові правила, які регулюють учасників грошового ринку за допомогою саморегулювання та арбітражу.

Форвардний контракт за готівку передбачає прями договірні відносини між двома конкретними сторонами. У ф'ючерсному договорі покупець не укладає контрактів безпосередньо з конкретним продавцем або навпаки, натомість кожна сторона має справу з біржовим кліринговим домом.

Залежно від ліквідності торгівлі, керуючих правил торгівлі та наявності якісних торгових партнерів, форвардні контракти за готівку можуть використовуватися як інструменти управління ризиками [2, с. 103–104]. Найчастіше їх використовують покупці та продавці зернових разом з ф'ючерсами та опціонами.

Біржові ф'ючерси є одним з перших інструментів управління ризиками, яким можуть скористатися виробники та споживачі зерна для мінімізації ризику. На ф'ючерсних біржах між учасниками ринку торгуються ф'ючерсні контракти. Ф'ючерсний контракт – це угода на купівлю або продаж товару для доставки в майбутньому за ціною, яка визначається при ініціюванні контракту. Потім цей договір зобов'язує кожну сторону виконувати свої зобов'язання за вказаною ціною або шляхом доставки товару стандартизованої кількості та якості або шляхом компенсації.

Оскільки ф'ючерсні контракти є стандартизованими, продавці та покупці здатні обміняти один контракт на інший і фактично компенсувати їх зобов'язання з доставки грошових товарів (на ф'ючерсному ринку зміщення означає зайняти ф'ючерсну позицію, протилежну і дорівнюючу первинній ф'ючерсній угоді. Наприклад, купівля контракту, якщо раніше він був проданий).

Ф'ючерсний контракт на біржових ринках служить декільком цілям. Оскільки ціна визначається за рахунок проведення постійних аукціонів між покупцями та продавцями, ф'ючерсні ринки є єдиним ефективним механізмом встановлення цін. На додаток до процесу визначення фактичних ринкових цін, ф'ючерсні ринки виконують і економічні функції. Коли товаровиробники та кінцеві споживачі знижують цінові ризики, використовуючи ф'ючерсний ринок, одним з результатів цього є те, що витрати на покриття цінового ризику зменшуються або усуваються. Це, у свою чергу, зменшує витрати на перевезення запасів або заздалегідь укладання договору з кінцевими споживачами зернової продукції. Зниження товарних запасів або скорочення контрактів не тільки приносять користь торговцям, переробникам та іншим діловим особам, це також приносить користь мільйонам споживачів харчових продуктів, знижуючи ціну продовольчих товарів, які вони купують.

Ф'ючерсні контракти також допомагають виконувати економічну функцію пом'якшення значних перепадів між крайніми надлишковими пропозиціями (зі збігом низьких цін) та дефіцитом пропозиції (при збігу високих цін). Ф'ючерсні ринки роблять це, корелюючи контакти усіх учасників зі станом співвідношення попиту та пропозиції за ціною.

Ф'ючерсні ринки з'являються і функціонують у більшості країн, що розвиваються.

На ф'ючерсних біржах по всьому світу за останні 25 років склалася ще одна форма управління ризиками. Варіант біржової торгівлі за ф'ючерсним контрактом – це односторонній договір, який дає покупцю право придбати або продати певну кількість товару за конкретною ціною протягом визначеного періоду часу, незалежно від

ринкової ціни цього товару. Біржові опціони активно торгуються на ф'ючерсних біржах, і є невід'ємною частиною багатьох програм управління ризиком щодо сільськогосподарської продукції.

На відміну від базових ф'ючерсних контрактів, на яких вони ґрунтуються, опціони – це «права» на придбання або продаж ф'ючерсних контрактів за певними, заздалегідь визначеними цінами, за якими поставляються базові ф'ючерсні контракти. Ці опціони мають термін дії, який відповідає основним ф'ючерсним контрактам, як правило, але не обов'язково, закінчуються одночасно з ф'ючерсними контрактами. Покупці опціону набувають права вимагати або доставити базовий майбутній актив за заздалегідь визначеною конкретною ціною протягом встановленого періоду часу. Продавці опціонів беруть на себе зобов'язання забезпечити такий актив в обмін на премію або ціну, яку, на їхню думку, представляє ризик використання цього опціону [4]. Премія – ринкова ціна опціону.

Ринкова ціна опціону або премії визначається двома компонентами: внутрішньою вартістю та часовою вартістю опціону. Грошові кошти визначаються різницею між поточною ціною майбутнього активу, що лежить в основі опціону, наприклад, пшениця, яка буде продаватися у листопаді, та ціною страйку, узгодженою в опціонному контракті. Страйкова ціна – це вартість, за якою покупець та продавець погодилися обміняти зобов'язання щодо компенсації стосовно купівлі чи продажу базового ф'ючерсного контракту, в даному випадку пшениці, яка буде продаватися у листопаді.

Наприклад, встановлення ціни на страйк у розмірі 3 доларів США матиме внутрішнє значення 1 долар, якщо ціна базового інструменту торгуватиметься на рівні 4 доларів. Опціони без грошей не мають внутрішньої цінності. Водночас це не означає, що вони не мають ринкової вартості.

Другий компонент премії або ціни опціону називається значенням часу. Якщо протягом дії опціону залишається час, існує ймовірність, що ціна базового інструменту збільшиться (call) і принесе власнику тим самим більше грошей.

Опціони можуть бути багатогранним інструментом управління ризиками, який може створити можливість та прибуток для покупців зернових при правильному використанні. Опціон, який торгується біржею, може мінімізувати ризик, надаючи потенційну винагороду для менеджерів з управління ризиками на ринку сільськогосподарської продукції.

Ще одним інструментом управління ризиками, доступним для учасників ринку сільськогосподарської продукції є свопи, деривативи та торгові опціони.

Ринок свопів, деривативів та торгових опціонів лише нещодавно став доступним як інструмент управління ризиками для ринків кормових зерен. Своп – це форвардний контракт з ціною, яка, як правило, фіксується на початку індексу або індексів [5]. Розрахунок може бути узгоджений на основі значення цього індексу або тих індексів у будь-якій окремій точці в майбутньому, але зазвичай це основа визначення середнього значення за попередньо визначений період часу. Своп, як правило, не передає права або зобов'язання щодо фізичної доставки. Незважаючи на те, що свопи не є обов'язковими для експортерів/імпортерів сільськогосподарської продукції, вони стали домінуючим для управління ризиками на багатьох інших ринках.

Свопи мають ряд переваг перед ф'ючерсними та форвардними готівковими контрактами. Єдине обмеження, яке має створити своп – це фантазія та бажання іншої сторони прийняти ризик, який купується чи продається.

Це надзвичайний контракт фрістайлу, який може включати індивідуальні умови, з індивідуально підібраними розмірами та специфікаціями. Він також може хеджувати ризики, які в даний час не покриваються біржовими або грошовими інструментами.

Основна цінність свопів – це їх здатність хеджувати раніше незахищені ризики. Свопи можуть використовувати індекси як неясні, так і опубліковані значення в торгових журналах або котирування брокера для розрахунків. Вони в кінцевому рахунку гнучкі і тому корисні для управління ризиками.

Не всі сторони мають право використовувати свопи як інструмент управління ризиками на ринках сільськогосподарської продукції. Так, для участі в ринку свопів в США існують такі правові рекомендації. Учасниками можуть бути: корпорації або інші юридичні особи, загальний обсяг активів яких перевищує 10 мільйонів доларів США або чиста вартість яких перевищує 1 мільйон доларів, і які укладають операції своп у взаємодії з веденням свого бізнесу; фізичні особи, які продають комісію, загальний обсяг активів який перевищує 10 мільйонів доларів.

Деривативи або похідні фінансові інструменти називаються такими, оскільки вони отримують свою цінність від іншого інструменту. Загалом, термін похідні відрізняється від інших форм управління ризиками, по-перше, залежно від того, чи є їх основне використання для зміщення ринкового ризику, і, по-друге, тим, що вони містять характеристики двох або більше інших інструментів хеджування, які вже згадувалися.

А тепер розглянемо основних учасників хеджування з використанням форвардів, ф'ючерсів, опціонів, свопів та інших інструментів. Хеджер – це особа, яка хоче зняти або зменшити ризик непередбачених цінових змін у майбутньому, використовуючи інструменти, які переносить ціновий ризик на інших. Хеджером зазвичай є виробник, переробник, продавець, посередник або покупець товарів, партнери торгівлі. Хеджери торгують на ф'ючерсних біржах. Хеджером може бути той, хто хоче зафіксувати ціну, яку хеджер отримає на якусь майбутню дату за продукт, який, у випадку сільськогосподарського виробництва – ще росте на полях або зберігається на складі, або хеджер може бути тим, хто хоче зафіксувати ціну, яку хеджеру доведеться заплатити в якийсь майбутній день за товар, який буде використовуватися в хедж-бізнесі. Таким чином, аграрій, який вирощує пшеницю в липні і хоче встановити ціну, яку він отримає під час збору врожаю восени, може це зробити, продаючи ф'ючерсний контракт на пшеницю (і зазвичай компенсуючи це, купуючи контракт до дати поставки). Аграрій, який вигодовує велику рогату худобу, і який бажає встановити в липні вартість пшениці, необхідної для відгодівлі годівлі худоби в грудні, може зробити це шляхом хеджування – використовуючи ф'ючерсний ринок у липні, щоб придбати ф'ючерсний контракт, а згодом компенсувати його, продавши контракт перед датою поставки.

Спекулянт купує або продає ф'ючерси в очікуванні прибутку, коли ціни піднімаються (якщо спекулянт купує) або йдуть вниз (якщо спекулянт продає). Спекулянт навряд чи буде схильний брати або здійснювати доставку фактичного товару, оскільки спекулянт не використовує ф'ючерсний ринок у зв'язку з комерційним використанням товару, а лише з метою отримання прибутку. Спекулянти надають капіталу ринку сподівання на отримання прибутку за рахунок успішного очікування руху цін.

Торговець з ф'ючерсної комісії визначається як будь-яка фізична особа, асоціація, партнерство, корпорація або товариство, яке вимагає або приймає замовлення

на купівлю чи продаж будь-якого товару для подальшої доставки або підпорядковується правилам будь-якого контрактного ринку та які приймають платіж або надають кредит тим, чий замовлення приймаються. Такий продавець – товарна брокерська фірма, яка займається купівлею та продажем ф'ючерсів або для власних потреб та/або для інших, і є членом ф'ючерсної біржі.

Представник брокера – це будь-яка особа, крім особи, зареєстрованої як «асоційована особа» торговця з ф'ючерсної комісії, яка займається переговорами або прийняттям замовлень на купівлю чи продаж будь-якого товару для подальшої доставки на біржі, однак, водночас не здійснюють прийом будь-яких грошей, цінних паперів чи майна для маржінгу, гарантії або забезпечення будь-яких торгів або контрактів, які є результатом цих дій.

Оператор товарного пулу – фізична особа або фірма в бізнесі, схожі на інвестиційні трести, які приймають кошти, цінні папери або майно з метою торгівлі товарними ф'ючерсними контрактами або товарними опціонами.

Радник з торгівлі товарами – фізична особа або фірма, яка готує і видає аналізи або звіти щодо товарів в обмін на оплату, включаючи доцільність торгівлі товарними ф'ючерсами або опціонами.

Кліринговий дім – відповідає за проведення покупок та продажів кожного дня і веде облік кожної транзакції між учасниками біржі. Кліринговий дім стоїть між покупцями та продавцями і виступає гарантом кожного договору. Через те, як працює клірингова система, майбутні покупці не знають, хто може нести відповідальність за надання товару, який вони погодилися придбати, а продавці аналогічно не знають, хто міг би отримати їх товар, якщо він його фактично доставить. Така анонімність існує тому, що кліринговий дім виступає як продавець кожному покупцеві, так і покупець кожному продавцю. Кліринговий дім також балансує рахунок кожного клієнта в кінці кожного торгового дня. Членство в кліринговій палаті не обмежується окремими фізичними особами, воно також є відкритим для корпорацій та товариств.

**Висновки.** Мінлива ринкова ситуація впливає на рішення економічних агентів відносно заощадження і споживання; і, це, у свою чергу, змінює загальний рівень цін та інші макроекономічні індикатори. У своїй діяльності сільськогосподарські підприємства зустрічаються з безліччю специфічних ризиків, тому змушено використовувати методи хеджування для їх зниження. Хеджування найчастіше здійснюється за допомогою похідних фінансових інструментів (деривативів), до яких належать форварди, ф'ючерси, опціони і т.д.

На сучасному ринку похідних фінансових інструментів намітилися наступні тенденції – з'являються нові види термінових контрактів і операцій з ними: насамперед, численні види деривативів, які відрізняються гнучкістю і порівняльною дешевиною; створюються нові системи торгівлі похідними фінансовими інструментами, засновані на застосуванні сучасних засобів зв'язку, електронних систем, які надають можливість діяти в автоматичному режимі і без посередників; функціонують нові елементи інфраструктури ринку, які включають сучасні системи розрахунків і клірингу, системи інформації і депозитарного обслуговування ринку деривативів.

Доступ на ринку похідних фінансових інструментів знижує транзакційні витрати. Ринок похідних фінансових інструментів застосовує механізми визначення і регулювання експортних цін, що наближає його до досконалого. Ринок опціонів відображає очікування трейдерів відносно волатильності ринку активів, які лежать в основі похідних фінансових інструментів.

**Список використаних джерел:**

1. Ворошилова И.В. Развитие методического инструментария аграрного риск-менеджмента на основе инноваций [Development of methodological tools for agricultural risk management based on innovations]. URL: <http://ej.kubagro.ru/2015/03/pdf/105.pdf>.
2. Лупенко Ю. О., Фещенко В. В. Хеджування фінансових ризиків та сучасний ринок деривативів для підприємств аграрного сектору економіки [Financial risk hedging and the modern derivatives market for enterprises in the agricultural sector of the economy]. *Фінанси України*. 2014. № 11. С. 98-115.
3. Рубан Е.Ю. Управление рисками на предприятиях АПК [Risk management at AIC]. URL: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/12/economicsmanagement/Ruban.pdf>.
4. Agricultural risks and risk management. URL: [https://www.agriskmanagementforum.org/sites/agriskmanagementforum.org/files/Chapter\\_1\\_WII\\_Paper\\_Nov\\_2011.pdf](https://www.agriskmanagementforum.org/sites/agriskmanagementforum.org/files/Chapter_1_WII_Paper_Nov_2011.pdf).
5. Risk management in agriculture. URL: [http://www.dbresearch.com/PROD/DBR\\_INTERNET\\_ENPROD/PROD0000000000262553.PDF](http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_ENPROD/PROD0000000000262553.PDF).

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФОРВАРДОВ, ФЬЮЧЕРСОВ, СВОПОВ И ДРУГИХ ИНСТРУМЕНТОВ АГРАРНЫМИ ЭКСПОРТЕРАМИ ДЛЯ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ**

**Аннотация.** В статье на основе обобщения результатов исследований отечественных и зарубежных ученых, и творческого осмысления полученных результатов, рассмотрены приемы и методы аграрного риск-менеджмента с использованием инструментов хеджирования. Сегодня, украинские сельскохозяйственные производители, особенно те, кто ориентирован на экспорт своей продукции, нуждаются в защите от рисков, которые возникают вследствие их деятельности. Мировой опыт показывает, что одним из надежных механизмов такой защиты является хеджирование рисков с помощью форвардов, фьючерсов, свопов и других производных финансовых инструментов. Их использование крайне актуально для национальных производителей в условиях выхода на внешние рынки. Автор описывает основные инструменты хеджирования, представлены характеристики форвардных и фьючерсных контрактов, свопов, опционов и других инструментов. Выявлены и обобщены особенности использования таких инструментов сельскохозяйственными производителями.

**Ключевые слова:** управление рисками, сельское хозяйство, риск-менеджмент, хеджирования, форварды, фьючерсы, свопы, опционы, деривативы.

**USE OF FORWARDS, FUTURES, SWAPS AND OTHER INSTRUMENTS BY AGRICULTURAL EXPORTERS TO MINIMIZE RISKS**

**Summary.** In this article on the basis of generalization of results of researches of domestic and foreign scientists and creative comprehension of the received results, was receptions and methods of agrarian risk management with use of tools of hedging are considered. Today, Ukrainian agricultural producers, especially those who are export-oriented, need protection from the risks arising from their activities. These risks can arise both in the process of production and in the process of marketing agricultural products, especially when the agricultural company enters foreign markets. Mastering the methods and tools of hedging – risk management in such conditions, is extremely important for Ukrainian firms. Without this, you should not expect stable profits in the long run. World experience shows that one of the reliable mechanisms of such protection is risk hedging with the help of forwards, futures, swaps and other derivative financial instruments. Their use is extremely important for domestic producers in terms of entering foreign markets. The author describes the main hedging instruments, presents the characteristics of the forward and the futures contracts, the swaps, the options and other instruments. The article presents the main characteristics of each of the hedging instruments under consideration. Their advantages and disadvantages are determined, as well as the parameters by which these tools are suitable for use in different conditions. The peculiarities of the use of such tools by agricultural producers are revealed and generalized. The paper presents some historical aspects of the origin and use of derivative financial instruments with a focus on agricultural producers. Describes and presents the characteristics of the main participants in hedging using the forwards, the futures, the options, the swaps and other instruments.

**Key words:** risk management, agriculture, risk management, hedging, forwards, futures, swaps, options, derivatives.



Афонов Р. П.

здобувач,

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Afonov Roman,

Postgraduate Student,

Classic Private University

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА ЗАКОНОДАВЧО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** В статті досліджено методичні підходи до розрахунку рівня економічної безпеки України та підприємств і з'ясовано, що сучасна наука і практика потребують подальших наукових розробок теоретико-методичного та прикладного характеру стосовно їх обґрунтування та удосконалення. Автор наголошує, що досягнення економічної безпеки промислових підприємств в умовах ринкових трансформацій та екологічного вектору Європейського розвитку надасть змогу закріпити незалежність держави, зберегти та розширити ринки збуту, оптимізувати експортно-імпортний потенціал країни, що у сукупності сприятиме зміцненню економічної стабільності, зростанню прибутковості господарської діяльності промислових підприємств і формуванню оновлених підходів до мінімізації ризиків, нейтралізації загроз бізнесу. Обґрунтовано, що підходи до визначення сутності категорії ризику, можуть бути згруповані в три групи, що проілюстровано у вигляді розкриття взаємообумовленості категорій «ризик – загроза – небезпека», які супроводжують підприємницьку діяльність. Доведено, що сьогодні вельми актуальним є розробка методики розрахунку рівня економіко-екологічної безпеки металургійних підприємств, яка враховує механізм регулювання їх діяльності та розвитку. Більш детально досліджено такі підходи до оцінювання економічної безпеки, як індикаторний, ресурсно-функціональний, програмно-цільовий та системний підходи, комбінацію підходів. При індикаторному підході економічна безпека підприємства характеризується низкою показників (індикаторів), досягнення яких є запорукою його ефективного функціонування та забезпечення високого потенціалу розвитку в майбутньому. Розробка методики розрахунку економіко-екологічної безпеки металургійних підприємств, яка враховує механізм регулювання діяльності та розвитку більш чітко концентрує увагу аналітиків на окреслених ресурсах та функціональних видах діяльності, що дозволяє локалізувати перелік показників оцінювання та їх граничні значення. Застосування програмно-цільового підходу повинно супроводжуватись використанням методу експертного оцінювання, що, на нашу думку, є прийнятним та об'єктивно необхідним при розробці методики розрахунку економіко-екологічної безпеки металургійних підприємств. Використання системного підходу пояснюється тим, що своєю кінцевою метою він має угруповання всіх суттєво важливих факторів, які, в свою чергу, створюють позитивні умови для безпечного функціонування та розвитку підприємства. Розроблено концептуальну модель управління рівнем економіко-екологічної безпеки металургійного підприємства, яка враховує механізм регулювання його діяльності та розвитку. Оцінюючи в цілому процеси розвитку екологічного оподаткування протягом майже 30 років існування незалежної України, зазначено, що відчутних результатів в цьому напрямку практично не досягнуто. Враховуючи економіко-екологічний вектор міжнародної політики, найближчі роки для нашої країни мають стати періодом об'єднання економічних і екологічних цілей як на рівні керівництва держави, уряду, так і для підприємств і громадян.

**Ключові слова:** економічна і екологічна безпека, індикаторний підхід, ресурсно-функціональний підхід, програмно-цільовий підхід, системний підхід, екологічний податок.

**Вступ та постановка проблеми.** Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, що затверджені 29.10.2013 р. Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі № 1277, мають інформаційний, рекомендаційний, роз'яснювальний характер та не є обов'язковими [1], що, на нашу думку, нівелює, власне кажучи, значущість прийняття управлінських рішень щодо аналізу, запобігання та попередження реальних і потенційних загроз національним інтересам у відповідній сфері, які приймаються за результатами проведених розрахунків. Сучасна наука і практика потребують подальших наукових розробок теоретико – методичного та прикладного характеру стосовно обґрунтування методичних підходів до оцінювання рівня економічної та екологічної безпеки промислового підприємства. Зростаюча значущість вирішення сформульованого наукового завдання для промислових підприємств зумовлена необхідністю забезпечення ефективності системи економічної та екологічної безпеки національної економіки України в цілому.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Економічна безпека підприємства сьогодні є однією з найважливіших умов забезпечення стійкого функціонування та розвитку всієї сфери підприємництва, особливо страте-

гічно важливих для держави підприємств промисловості. Досягнення економічної безпеки промислових підприємств в умовах ринкових трансформацій та екологічного вектору Європейського розвитку надасть змогу закріпити незалежність держави, зберегти та розширити ринки збуту, оптимізувати експортно-імпортний потенціал країни, що у сукупності сприятиме зміцненню економічної стабільності, зростанню прибутковості господарської діяльності промислових підприємств і формуванню оновлених підходів до мінімізації ризиків, нейтралізації загроз бізнесу.

Проблематика оцінювання рівня економічної та екологічної безпеки підприємств піднімалась у наукових працях таких зарубіжних та вітчизняних учених, як Г.Б. Клейнер, І.П. Булеєв, Н.Ю. Брюховецька, Т.Г. Васильців, Ф.І. Євдокимов, Є.В. Мізін, В.Т. Шлемко, І.П. Шульга, С.Ф. Покропивний, В.М. Гесць, С.Б. Довбня, В.А. Забродський, О.М. Ляшенко, М.О. Кизим, Г.В. Козаченко, О.А. Грунін, С.О. Грунін, С.М. Марущак, Т.В. Сухорукова, В.Л. Тамбовцев, Є.О. Олейніков, О.В. Арев'єва, І.Б. Медведєва, М.Ю. Погосова, В.П. Пономарьова та ін. На сьогодні методику оцінювання економічної безпеки підприємства можна згрупувати, зокрема, за такими підходами: інди-

каторний, ресурсно-функціональний, програмно-цільовий та системний підходи, комбінацію підходів. Кожен з перерахованих підходів використовує метод експертних оцінок або метод формалізованих розрахунків, методи регресійного аналізу, кластерний аналіз, дискримінантний аналіз, методи дослідження нечітких систем тощо.

**Метою даної роботи** є обґрунтування методичних підходів та удосконалення законодавчо-правового регулювання економічної та екологічної компонент безпеки металургійних підприємства.

**Результати дослідження.** У колективній монографії [2, с. 9] зазначається, що під економічною безпекою будь-якої системи необхідно розуміти сукупність властивостей стану її виробничої підсистеми, що забезпечує можливість досягнення цілей усієї системи. З огляду на кібернетику під безпекою розуміють кількісну та якісну характеристику властивостей системи для забезпечення її здатності до самовивживання і розвитку в умовах дестабілізуючого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників [3]. Тобто небезпека для підприємства це неможливість

за певних умов досягнення цілей системи, яка виникає у зв'язку з появою ризиків, що супроводжують підприємницьку діяльність.

Відповідно до думки вітчизняних науковців Л.І. Донець, С.М. Клименко, О.С. Дубрової, термін «ризик» пов'язується, в першу чергу, з появою небезпеки або невпевненості в якій-небудь сфері господарської діяльності та соціально-економічного життя [4; 5], тобто не дивлячись на те, що висновки науковців відрізняються, всі вони вказують, що в основі категоріальної структури ризиків лежить поняття «небезпека». У науковій літературі існує безліч підходів до визначення сутності категорії ризику, які можуть бути об'єднані в три основні групи (рис. 1).

Перша група робіт розкриває теорії оптимального управління [6–8], згідно з якими ризики розглядаються як характеристики, що є характерними для діяльності людини, яка відбувається в умовах обмеженості ресурсів та можливостей вибору методу досягнення цілі; ризики характеризують ймовірність настання подій, що ведуть

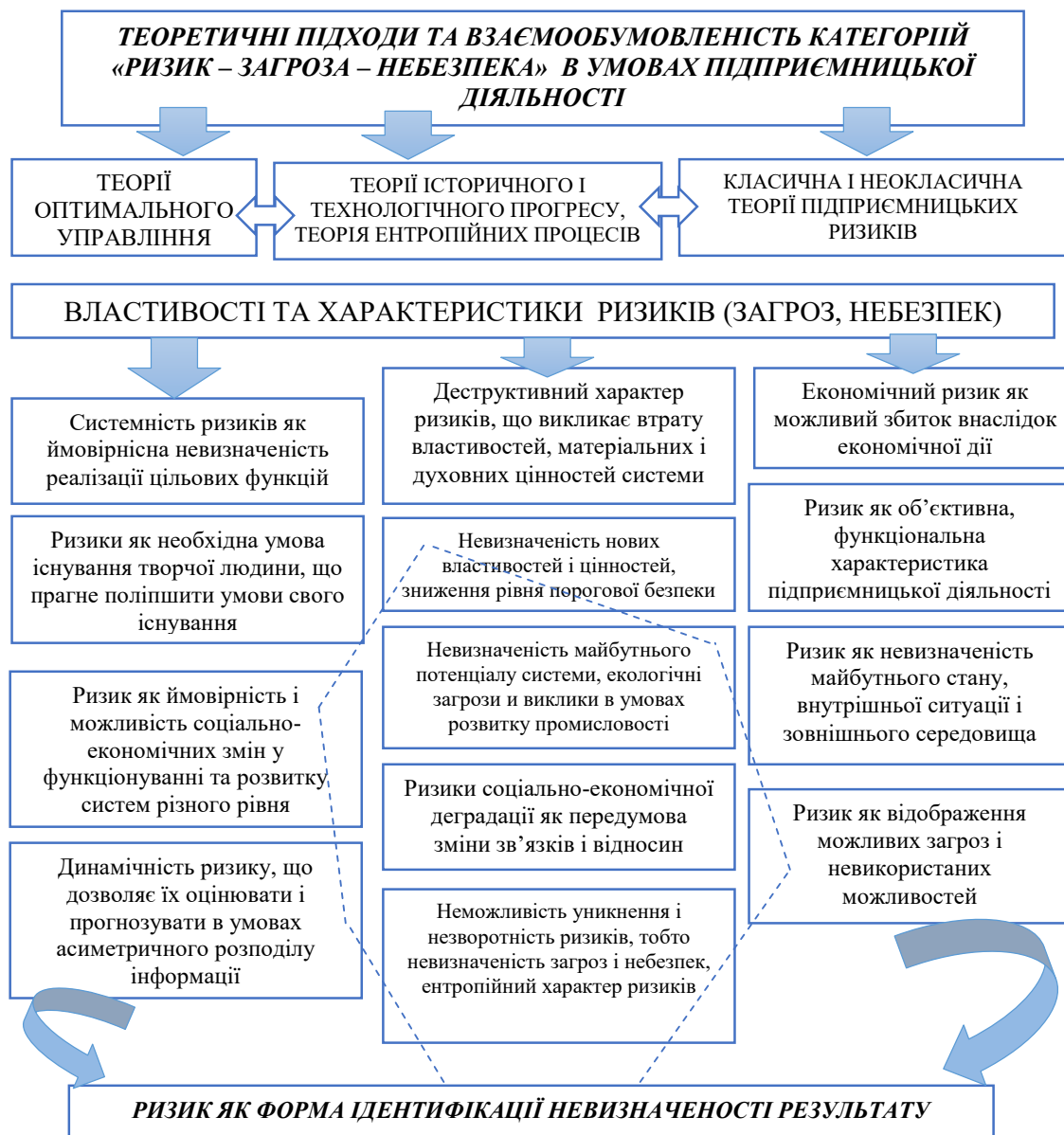


Рис. 1. Систематизація та взаємоумовленість категорій «ризик – загроза – небезпека» в умовах підприємницької діяльності

до зміни рівноважної стійкості соціально-економічної системи.

Представники другої групи науковців [9–11] (О. Шпенглер, П. Гассенді, Д. Віко та ін.) вважають, що ризик – це результат накопичення регресивного потенціалу. В науковій літературі показано, що зростання масштабів економічної діяльності веде, з одного боку, до постійних змін у кількісному і якісному складі зв'язків і відносин; індивіди і соціальні групи не в змозі до них пристосуватись, що породжує ризик їх соціальної і економічної деградації, що віддзеркалено у властивостях і характеристиках ризиків (рис. 1).

Власне регресивний потенціал синтезує екологічні загрози внаслідок розвитку промисловості, поширення нових видів технологій тощо.

Нарешті третя група робіт пов'язана з авторами, що досліджують ризики як наслідок невизначеності результату, який пов'язаний з особливим видом господарської діяльності – підприємництвом. Відповідно до ст. 42 Господарського кодексу України підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [12]. Тобто ризик є однією з головних ознак підприємницької діяльності. Йозеф Шумпетер стверджував, що існує необхідність врахування ризикованого характеру підприємництва у зв'язку із тим, що ці ризики можуть викликати одночасно і прибутки, і збитки, а тому вимагають врахування в господарському аспекті [13, с. 21].

Істотний внесок у розвиток економічного аспекту теорії підприємницького ризику внесли представники класичної, неокласичної та кейнсіанської економічної школи. Витоки класичної теорії, що пов'язує поняття ризику і підприємницького прибутку, належать англійським економістам Дж. Міллю та І. У. Сеніору [14]. Частина робіт класичної теорії ризику трактує його як небезпеку, наприклад, «ризик – небезпека виникнення несприятливих наслідків розглянутої події» [15, с. 15]; неокласичний підхід не враховує фактору особистого ставлення підприємця до ризику, на що звернув увагу Дж. М. Кейнс, вказавши, що підприємець піде на більший ризик заради отримання більшого очікуваного прибутку. У жовтні 1998 р. було проголошено народження в Україні нового напрямку наукових досліджень – ризикології [16]. Дослідження сутності теорій, що визначають сутність категорії ризику, його похідних (загроза, небезпека) дозволяє виділити характерні риси ризиків та властивості ризиків (рис. 1). Отже, цілком обґрунтованим є вживання слова «ризик» і його похідних для опису ситуацій, коли мають місце невизначеність, конфлікти, у випадках наявності багатоваріантності дій, різнонаправленості альтернативних варіантів та їх сприятливості [17, с. 78].

Наявність невизначеності в ході господарської діяльності значно ускладнює процес вибору оптимальних рішень і може привести до непередбачуваних результатів, тому сьогодні вельми актуальним є розробка методики розрахунку рівня економіко-екологічної безпеки металургійних підприємств, яка враховує механізм регулювання їх діяльності та розвитку. Розробка методики розрахунку економіко-екологічної безпеки є запорукою підвищення ефективності діяльності металургійних підприємств, механізмом адаптації до глобалізаційних змін в конкурентному ринковому середовищі.

Зауважимо, що сьогодні в Україні немає законодавчо затвердженої методики розрахунку рівня економічної безпеки для промислових підприємств, які є бюджетоутво-

рюючими структурами національної та регіональної економіки. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України базуються на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз економічній безпеці в Україні і застосовуються Мінекономрозвитку для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України в цілому по економіці та за окремими сферами діяльності [1].

Індикаторний підхід передбачає здійснення узагальнюючої оцінки на підставі зіставлення граничних (нормативних) і фактичних значень індикаторів, прихильниками цього підходу є О.В. Ареф'єва [18], І.П. Булеєв, Н.Ю. Брюховецька та ін. Але існують певні обмеження його застосування, а саме – необхідність кількісного вимірювання значного обсягу індикаторів; неоднозначність вибору граничних значень. Але, на нашу думку, розглядаючи проблематику розробки методики розрахунку рівня економічної безпеки для промислових підприємств, зокрема, металургійних підприємств, ми маємо змогу конкретизувати перелік ключових індикаторів економіко-екологічної безпеки та врахувати їх граничні значення на підставі ретроспективного аналізу діяльності групи підприємств. Таким чином, при індикаторному підході економічна безпека підприємства характеризується низкою показників (індикаторів), досягнення яких є запорукою його ефективного функціонування та забезпечення високого потенціалу розвитку в майбутньому.

Представники ресурсно-функціонального підходу, а саме: Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьова, О.М. Ляшенко [19; 20] та ін. пропонують визначати рівень економічної безпеки на основі оцінки ступеня використання ресурсів за кожною функціональною складовою економічної безпеки, які не є ідентичними у різних авторів. Ми вважаємо, що розробка методики розрахунку економіко-екологічної безпеки металургійних підприємств, яка враховує механізм регулювання діяльності та розвитку більш чітко концентрує увагу аналітиків на окреслених ресурсах та функціональних видах діяльності, що дозволяє локалізувати перелік показників оцінювання та їх граничні значення.

Програмно-цільовий підхід ґрунтується на інтегруванні показників, які визначають рівень безпеки та значна увага приділяється відбору показників і визначенню методів їх інтегрування. Т.Г. Васильців [21] вважає, що застосування програмно-цільового підходу повинно супроводжуватись використанням методу експертного оцінювання, що, на нашу думку, є прийнятним та об'єктивно необхідним при розробці методики розрахунку економіко-екологічної безпеки металургійних підприємств. На наше переконання, оцінка рівня економіко-екологічної безпеки металургійного підприємства повинна враховувати результати його діяльності та ступінь досягнення цілей бізнесу.

Як відомо, системний підхід передбачає дослідження якомога більшої кількості зв'язків між елементами системи та об'єктами зовнішнього середовища для виявлення та аналізу найістотніших з них. Використання системного підходу пояснюється тим, що своєю кінцевою метою він має угруповання всіх суттєво важливих факторів, які, в свою чергу, створюють позитивні умови для безпечного функціонування та розвитку підприємства. Саме системний підхід дозволяє не тільки по-новому підійти до вирішення багатьох актуальних проблем забезпечення економіко-екологічної безпеки, але й аналізувати конкретні позиції, дії, ситуації і цілі в комплексі діючих чинників, розробити нові моделі розрахунку критеріїв оцінки економіко-екологічної безпеки металургійного підприємства з урахуванням впливу на них галузевої та організаційної структури, особливостей технології виробництва, про-

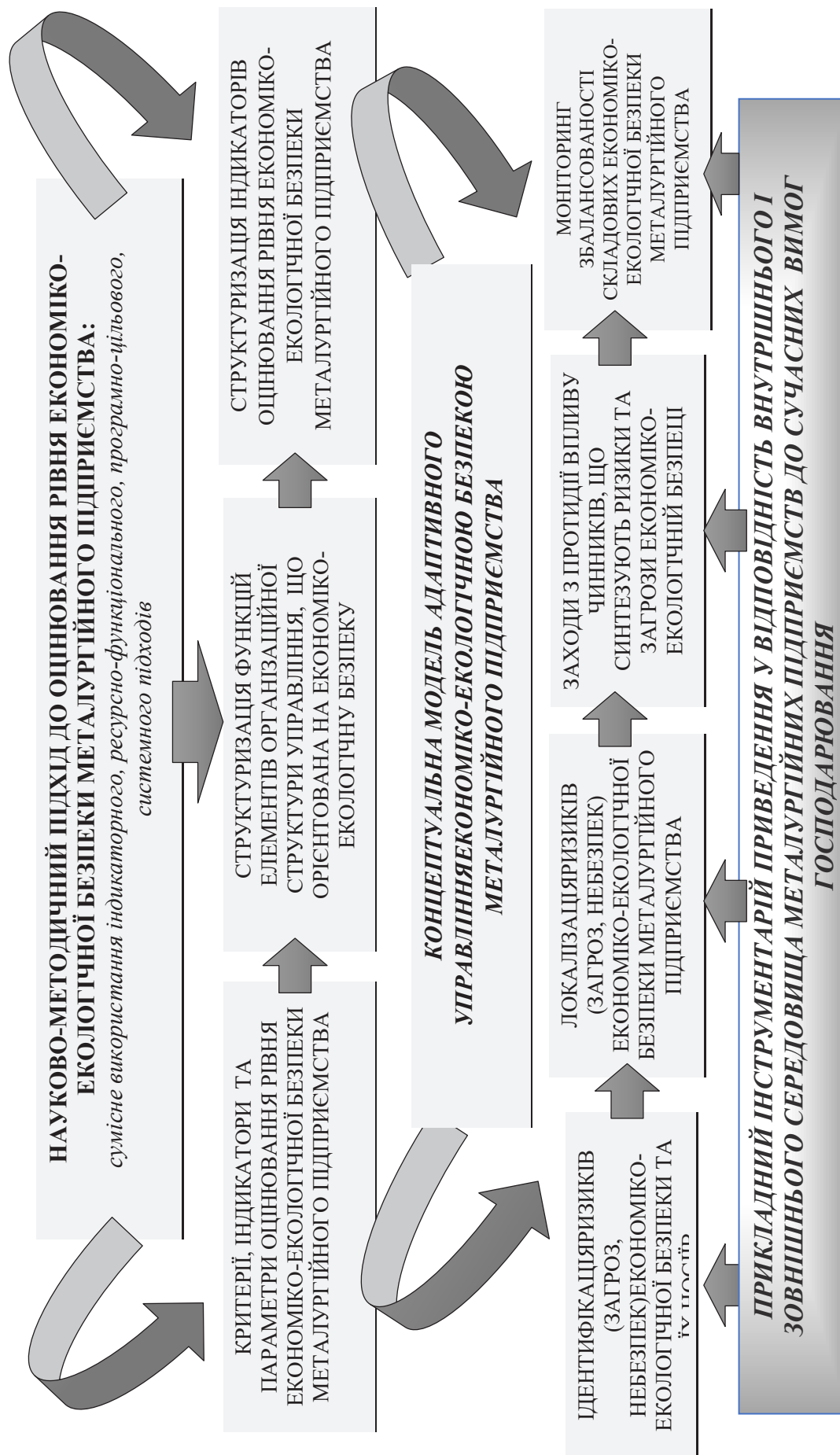


Рис. 2. Концептуальна модель адаптивного управління економіко-екологічною безпекою металургійного підприємства

Джерело: розроблено автором



цесів «старіння» виробництва, обмеженого доступу до ресурсів і т.д.

Таким чином, концептуальна модель управління рівнем економіко-екологічної безпеки металургійного підприємства, яка враховує механізм регулювання його діяльності та розвитку, може бути представлена у вигляді схеми (рис. 2).

Методичні рекомендації [1] розкривають підходи до визначення інтегрального індексу економічної безпеки. У більшості вітчизняних і зарубіжних розробок авторів (Т.Г. Васильців, В.М. Геєць, С.Б. Довбня, М.М. Єрмошенко, М.О. Кизим, Г.Б. Клейнер, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, В.А. Забродський, С.Ф. Покропивний) щодо оцінки рівня економічної безпеки регіону, держави, підприємства відсутня єдність в підходах, спостерігається недосконалість методичних розробок, тобто на сьогодні залишається низка невирішених та дискусійних питань, які потребують удосконалення.

Так, С.Ф. Покропивний [22] вважає, що серед типових функціональних складових економічної безпеки підприємства слід виокремити фінансову, інтелектуальну, кадрову, техніко-технологічну, політико-правову, інформаційну, екологічну та силову складові, але автор не визначає пріоритетність (вагомість) складових для підприємств різних форм господарювання та галузевого призначення, що є, на нашу переконливу думку, особливо актуальним для металургійних підприємств.

Більшість же авторів застосовують індикаторний підхід; в якості індикаторів рівня економічної безпеки підприємства можуть бути значення показників, які нормуються на основі фактичних і нормативних значень; також використовуються бальні оцінки.

Звертає на себе увагу розробка А.Ю. Кретової, яка при комплексному оцінюванні рівня ефективності діяльності підприємства, пропонує здійснювати оцінювання за допомогою тривимірної синтетично-перспективної моделі, що ґрунтується на оцінюванні рівня трьох складових: результативності діяльності, економічної безпеки підприємства, його потенціалу та з урахуванням трьох часових станів [23, с. 112–113].

Зрозуміло, що значна кількість названих методичних підходів не означає їх оригінальності і суттєвих відмінностей; для оцінювання рівня економічної безпеки кожне підприємство, виходячи зі своєї специфіки (галузевої, технологічної) використовує їх в цілому, або виокремлює групи показників, які дозволяють адаптувати методику оцінювання до вимог сучасного господарювання, внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування металургійного підприємства з урахуванням екологічної компоненти.

Початком екологізації економіки та інших сфер в Україні слід вважати прийняття Верховною Радою в 1991 р. Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [24], а стартом для екологічного оподаткування в країні стало запровадження в 1999 р. збору

за забруднення навколишнього природного середовища у відповідності до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору» [25].

З дати набрання чинності Податковим кодексом України (з 01.01.2011 р.) до вітчизняної податкової системи було включено (замість збору за забруднення навколишнього природного середовища) і до сьогоднішнього дня адмініструється екологічний податок.

Досвід справляння екологічного податку в країні доводить, що законодавчий механізм регулювання цього важливого, з точки зору регуляторного впливу на застарілі і недосконалі технологічні процеси діяльності суб'єктів господарювання, податкового платежу та захисту середовища, є недосконалим, як в частині правил його справляння, так і відносно забезпечення контролю за відповідністю розмірів його сплати до бюджету.

Оцінюючи в цілому процеси розвитку екологічного оподаткування протягом майже 30 років існування незалежної України, слід зазначити, що відсутніх результатів в цьому напрямку практично не досягнуто. Констатувати можна тільки певне посилення податкового тиску впродовж останніх років на забруднювачів навколишнього середовища через збільшення розмірів ставок екологічного податку, в т.ч. зважаючи на істотне збільшення ставки податку (до 10 грн. за 1 тону) за викиди двоокису вуглецю з січня 2019 р. [26]. Цей фактор слід вважати позитивним, але через відсутність комплексності підходу до охорони природного середовища та, головне, організації контролю за дотриманням відповідних законодавчих вимог, він не дає очікуваного результату у вигляді створення та збереження сприятливого навколишнього середовища. Якщо говорити про податкове стимулювання екологічно безпечної діяльності суб'єктів господарювання, то цей механізм також майже не реалізується через відсутність взаємозв'язку відповідних норм законів екологічного спрямування, в першу чергу, із нормами Податкового кодексу України.

**Висновки.** Враховуючи економіко-екологічний вектор міжнародної політики, найближчі роки для нашої країни мають стати періодом об'єднання економічних і екологічних цілей як на рівні керівництва держави, уряду, так і для підприємств і громадян. Екологічна складова в нашій країні має бути визначальною в процесі реалізації основного завдання найближчих років – стати державою з сильною економікою, оскільки не можна побудувати успішну економіку і, головне, інтегрувати її у світову, якщо не дотримуватися загальноновстановленого порядку. В іншому випадку Україна віддалятиметься від поставлених цілей щодо розвитку економіки і взагалі – приєднання до євроспільноти. Саме тому слід говорити про необхідність якнайшвидшого внесення відповідних змін до законодавства країни, що має «забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим способом».

#### Список використаних джерел:

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі від 29.10.2013 р. № 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#n9> (дата звернення 15.02.2018).
2. Васильців Т. Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркавчук В.В. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія [за ред. Т.Г. Васильціва]. Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. 386 с.
3. Лысенко Ю. Г., Мищенко С. Г., Руденький Р. А., Спиридонов А. А. Механизмы управления экономической безопасностью. Донецк: ДонНУ, 2002. 178 с.
4. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : навч. посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 312 с.
5. Клименко С. М., Дуброва О. С. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: Навч. Посібник. К.: КНЕУ, 2005. 252 с.

6. Ащепков Л. Т. Лекции по оптимальному управлению: Учеб. Пособие. Владивосток, 1996. 208 с.
7. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. М. : Финансы и статистика, 1996. 192 с.
8. Тэпман Л. Н. Риски в экономике: Учеб.пособие для вузов / [Под ред. проф. В.А. Швандара] М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 380 с.
9. Шпенглер О. Закат Европы / [пер. с нем. под ред. А. А. Франковского]. М. : Искусство, 1993. 304 с.
10. Вико Д.Б. Основания новой науки об общей природе наций. К. : REFL-book, 1994. 656 с.
11. Гассенди П. Избранные произведения. М. : Издательство «Мысль». Главная редакция социально-экономической литературы. Т. 1 : Сочинение в двух томах. Том 1. 1966, 431 с. Т. 2 : Сочинение в двух томах. Том 2. 1968. 836 с.
12. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV зі змінами та доп. URL. : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення 24.09.2019).
13. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и конъюнктуры). М. : Прогресс, 1982. 167 с.
14. Клименко С. М., Дуброва О. С. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: Навч. Посібник. К.: КНЕУ, 2005. 252 с.
15. Слободской А. Л. Риски в управлении персоналом: учеб.пособие. Под редакцией заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон.наук, проф. В.К. Потемкина. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. 155 с.
16. Вітлінський В. В., Колобова Л. В. Перша всеукраїнська науково-практична конференція з проблем економічного ризику. Фінанси України. 1999. № 1. С. 130–132.
17. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємстві: моногр.К. : КНЕУ, 2004. 480 с.
18. Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств : монографія. К. : Вид-во Європейського університету, 2004. 170 с.
19. Козаченко Г.В., Пономарьова В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізми забезпечення : монографія. К. : Лібра, 2003. 280 с.
20. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: [монографія]. Луганськ: вид во СЛУ ім. В. Даля, 2011. 400 с.
21. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія. Львів : Арал, 2008. 384 с.
22. Экономика предприятия : учебное пособие / [под общ.ред. С.Ф. Покропивного]. К. : КНЕУ, 2003. 608 с.
23. Кретова А.Ю. Тривимірний модель оцінювання ефективності діяльності промислового підприємства. *Економіка, Менеджмент, Підприємництво*. 2011. № 23 (II). С. 111–120.
24. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25 червня 1991 року № 1264-III (із змінами і доповненнями) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/page> (дата звернення 24.03.2018).
25. Про затвердження Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору: Постанова від 01.03.1999 р. № 303 (із змінами і доповненнями) / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/303-99-p> (дата звернення 24.03.2018).
26. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів : Закон України від 23.11.2018 р. № 2628-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2628-19#Text> (дата звернення 01.12.2018).

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ-ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Аннотация.** В статье исследованы методические подходы к расчету уровня экономической безопасности Украины и предприятий и установлено, что современная наука и практика требуют дальнейших научных разработок теоретико-методического и прикладного характера в отношении их обоснования и усовершенствования. Автор отмечает, что обеспечение экономической безопасности промышленных предприятий в условиях рыночных трансформаций и экологического вектора Европейского развития позволит закрепить независимость государства, сохранить и расширить рынки сбыта, оптимизировать экспортно-импортный потенциал страны, что в совокупности будет способствовать укреплению экономической стабильности, росту прибыльности хозяйственной деятельности промышленных предприятий и формированию обновленных подходов к минимизации рисков, нейтрализации угроз бизнесу. Обосновано, что подходы к определению сущности категории риска, могут быть сгруппированы в три группы, что проиллюстрировано посредством раскрытия взаимообусловленности категорий «риск – угроза – опасность», которые сопровождают предпринимательскую деятельность. Доказано, что сегодня весьма актуальным является разработка методики расчета уровня экономико-экологической безопасности металлургических предприятий, которая учитывает механизм регулирования их деятельности и развития. Более подробно исследованы такие подходы к оценке экономической безопасности, как индикаторный, ресурсно-функциональный, программно-целевой и системный подходы, комбинация подходов. При индикаторном подходе экономическая безопасность предприятия характеризуется рядом показателей (индикаторов), достижение которых является залогом его эффективного функционирования и обеспечения высокого потенциала развития в будущем. Разработка методики расчета экономико-экологической безопасности металлургических предприятий, которая учитывает механизм регулирования деятельности и развития более четко концентрирует внимание аналитиков на определенных ресурсах и функциональных видах деятельности, позволяет локализовать перечень показателей оценки и их предельные значения. Применение программно-целевого подхода должно сопровождаться использованием метода экспертной оценки, что, по нашему мнению, является приемлемым и объективно необходимым при разработке методики расчета экономико-экологической безопасности металлургических предприятий. Использование системного подхода объясняется тем, что его конечной целью является группировка всех существенно важных факторов, которые, в свою очередь, создают позитивные условия для безопасного функционирования и развития предприятия. Разработана концептуальная модель управления уровнем экономико-экологической безопасности металлургического предприятия,

которая учитывает механизм регулирования его деятельности и развития. Оценивая в целом процессы развития экологического налогообложения в течение почти 30 лет существования независимой Украины, указано, что ощутимых результатов в этом направлении практически не достигнуто. Учитывая экономико-экологический вектор международной политики, ближайшие годы для нашей страны должны стать периодом объединения экономических и экологических целей как на уровне руководства государства, правительства, так и для предприятий и граждан.

**Ключевые слова:** экономическая и экологическая безопасность, индикаторный подход, ресурсно-функциональный подход, программно-целевой подход, системный подход, экологический налог.

#### METHODOLOGICAL APPROACHES AND LEGISLATIVE REGULATION OF ECONOMIC AND ECOLOGICAL SAFETY OF METALLURGICAL ENTERPRISES

**Summary.** The article examines the methodological approaches to calculating the level of economic security of Ukraine and enterprises and finds that modern science and practice require further scientific development of theoretical and methodological and applied nature in relation to their justification and improvement. The author emphasizes that achieving economic security of industrial enterprises in the conditions of market transformations and ecological vector of European development will allow to consolidate the independence of the state, preserve and expand markets, optimize export-import potential of the country, which together will strengthen economic stability enterprises and the formation of updated approaches to minimizing risks, neutralizing business threats. It is substantiated that the approaches to determining the essence of the risk category can be grouped into three groups, which is illustrated in the form of disclosure of the interdependence of the categories "risk – threat – danger" that accompany business activities. It is proved that today it is very important to develop a method of calculating the level of economic and environmental safety of metallurgical enterprises, which takes into account the mechanism of regulation of their activities and development. Such approaches to the assessment of economic security as indicator, resource-functional, program-target and system approaches, a combination of approaches are studied in more detail. With the indicator approach, the economic security of the enterprise is characterized by a number of indicators (indicators), the achievement of which is the key to its effective functioning and ensuring high development potential in the future. The development of methods for calculating the economic and environmental safety of metallurgical enterprises, which takes into account the mechanism of regulation and development more clearly focuses analysts' attention on the outlined resources and functional activities, which allows to localize the list of evaluation indicators and their limit values. The application of the program-targeted approach should be accompanied by the use of the method of expert evaluation, which, in our opinion, is acceptable and objectively necessary in the development of methods for calculating the economic and environmental safety of metallurgical enterprises. The use of a systematic approach is explained by the fact that its ultimate goal is to group all the essential factors, which, in turn, create positive conditions for the safe operation and development of the enterprise. A conceptual model for managing the level of economic and environmental safety of a metallurgical enterprise has been developed, which takes into account the mechanism for regulating its activities and development. Assessing in general the processes of development of environmental taxation during almost 30 years of existence of independent Ukraine, it is noted that tangible results in this direction have not been achieved. Given the economic and environmental vector of international politics, the coming years for our country should be a period of combining economic and environmental goals at the level of government, government, and for businesses and citizens.

**Key words:** economic and ecological safety, indicator approach, resource-functional approach, program-target approach, system approach, ecological tax.

Пустоваров А. І.

Заступник міського голови з питань діяльності виконавчих органів  
Запорізької міської ради

Pustovarov Anatolii

Executive Committee Ukraine of Zaporizhzhia City Council

## ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

**Анотація.** У статті конкретизовано поняття «інституційне забезпечення» і «цифрова трансформація», визначено сутність інституційного забезпечення процесу цифрової трансформації управління розвитком національної економіки, окреслено перелік інститутів, що здійснюють вплив на зазначений процес. До таких інститутів віднесено: діяльність органів державної влади, функціонування інституту підприємництва в умовах цифровізації економіки, якісні та кількісні характеристики інституту конкуренції, рівень розвитку економічної культури та інституту інтелектуальної власності, основні детермінанти та зміни національного менталітету. Виявлено позитивні й негативні характеристики інституційного забезпечення процесу цифрової трансформації управління розвитком національної економіки. Визначено негативні впливи яких інститутів є найбільш чисельними і запропоновано напрями щодо їх мінімізації. Розроблені рекомендації можуть бути покладені в основу формування ефективних механізмів державного регулювання процесу цифрової трансформації управління розвитком національної економіки.

**Ключові слова:** цифрова трансформація, цифровізація, національна економіка, інститут, інституційне забезпечення

**Постановка проблеми.** Наразі не існує загальноприйнятої точки зору щодо сутності категорії «інститут». Визначення науковців тлумачать це поняття як шаблони поведінки й мислення широких верств населення (ранній інституціоналізм) або як набори формальних і неформальних правил, що впливають на поведінку людей (неоінституціоналізм). Тим не менш, більшість представників інституціоналізму вважають національну економіку системою інститутів (держави, приватної власності, ринку, сім'ї та ін.), які визначають мислення та дії суб'єктів економічної діяльності завдяки закріпленню певних норм поведінки, звичок, звичаїв, законів. Таким чином, можна узагальнити, що інститут – це система норм, яка регулює діяльність суб'єктів у певній сфері суспільного життя. Найбільш впливовими інститутами, на думку науковців, є державна влада, економічна культура, інститут власності, інститут конкуренції, інститут підприємництва, національний менталітет.

Певну дослідницьку цінність, на наш погляд, має визначення сутності поняття «інституційне забезпечення» саме процесу цифрової трансформації управління національною економікою, оскільки поширення застосування цифрових технологій стає все більш масштабним і таким, що змінює не тільки бізнес-моделі господарювання, а й повсякденне життя громадян.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання цифрової трансформації національної економіки є предметом наукових пошуків багатьох вітчизняних і іноземних науковців, серед яких слід зазначити: О. Вінник (цифровізація державної економіко-правової політики), Ю. Грібанова (цифрова трансформація соціально-економічних систем), О. Піщуліну (тренди, ризики та соціальні детермінанти цифрової економіки), В. Фішука, В. Матюшка, Є. Чернева, О. Юрчака, Я. Лаврик, А. Амеліна (аналітика, прогнозування, визначення стратегічних орієнтирів та ролі держави у процесах цифрової трансформації) та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є конкретизація сутності поняття «інституційне забезпечення» цифрової трансформації управління національною економікою, виявлення основних недоліків такого забезпечення та розроблення напрямів підвищення його ефективності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Попри велику кількість наукових публікацій з питань розвитку цифрової економіки країн світу, наразі єдиного загальноприйнятого визначення основних понять як то «цифрова економіка», «цифрова трансформація», «цифровізація» не існує. Інколи визначення, що надають автори певному поняттю, є доволі суперечливими і навіть взаємовиключними.

Сутність процесів цифрової трансформації експерти IT-галузі розуміють як використання цифрових технологій для створення нових або зміни існуючих бізнес-процесів, культури і клієнтського досвіду відповідно до нових вимог бізнесу і ринку [15]; цілісні зміни як в технологіях, так і в тому, як люди думають про їх використання [12]. Отже, цифрова трансформація стосується не тільки запровадження цифрових технологій та створення інноваційних високотехнологічних продуктів, а й докорінного перетворення моделей господарювання, корпоративної та загальнонаціональної культури.

За визначенням Г. Колеснікової, інституційне забезпечення – це динамічний процес формування формальними та неформальними утвореннями правил, які впливають на поведінку учасників ринку; організаційне оформлення системи правил і норм, консолідованої у формі підприємств, інфраструктури, державних органів; закону та функцій-правил (ринок, ціноутворення, конкуренція, праця, власність, підприємництво) [5, с. 157]. Автори О. Сидорчук та О. Хандій визначають інституційне забезпечення державного регулювання як систему інституцій та інститутів соціальної, нормативно-правової та економічної спрямованості [9, с. 159].

Беручи до уваги вищевказані визначення, можна узагальнити, що інституційне забезпечення процесу цифрової трансформації управління національною економікою є результатом функціонування сукупності нормативно-правових, економічних і соціальних інститутів з метою докорінної, революційної зміни бізнес-моделей суб'єктів господарювання, моделей публічного управління, систем загальнонаціональних, корпоративних та особистісних цінностей на основі ефективного використання цифрових технологій.

Серед інституційних умов забезпечення цифрової трансформації національних економік країн світу експер-



тами Всесвітнього банку визначено: нормативно-правову базу, що дозволяє фірмам використовувати можливості Інтернету для конкуренції та інновацій; наявність і вдосконалення навичок, що дозволяють державним службовцям повною мірою скористатися наявними можливостями цифрових технологій; підзвітність державних установ і організацій, що забезпечує оперативне реагування держави на загальносуспільні потреби і вимоги громадян [10, с. 4]. Отже, увага експертів зосереджена здебільшого на функціонуванні державних інституцій. Не заперечуючи провідної ролі держави у процесі інституційного забезпечення цифрової трансформації національної економіки, вважаємо за доцільне розглянути результати впливу на цей процес і інших інститутів.

Автори оновленої методики розрахунку Індексу мережевої готовності (Network Readiness Index (NRI)) Б. Ланвіна і С. Датти вважають, що при застосуванні поняття «цифрова трансформація» до національної економіки слід враховувати такі чотири рівні: основні та регулювальні функції держави (національна безпека, закони, фінанси); надання державних послуг (охорона здоров'я, освіта, правосуддя, інші державні послуги); функціонування економіки і суспільства відповідно до норм Конституції, правил, визначених економічною системою, набору культурних і конфесійних цінностей; загальну ефективність і продуктивність національної економіки в цілому [13]. Такий підхід є, на наш погляд, більш цілісним.

На нашу думку, основними елементами інституційного впливу на процес цифрової трансформації національної економіки є: діяльність органів державної влади, функціонування інституту підприємництва в умовах цифровізації економіки, якісні та кількісні характерис-

тики інституту конкуренції, рівень розвитку економічної культури та інституту інтелектуальної власності, основні детермінанти та зміни національного менталітету (рис. 1).

Інституту державної влади належить провідна роль у процесах забезпечення ефективного функціонування національної економіки, а значить і її цифрової трансформації. Основоположними елементами такого забезпечення є законотворча діяльність та створення ефективної системи державних органів регулювання економічної діяльності суб'єктів господарювання.

Суттєвою перешкодою ефективному запровадженню цифрових технологій експерти вважають проблеми встановлення й розвитку зв'язків ІТ-компаній з постачальниками, ринками та клієнтами. Серед основних недоліків можна зазначити:

- відсутність в Україні єдиної маркетингової структури підтримки ІТ-індустрії, що негативно впливає на формування міжнародного іміджу країни як визнаного центру ІТ, а також ускладнює обмін інформацією між ІТ-компаніями та ключовими партнерами стосовно стратегій розвитку потенціалу країни щодо розвитку перспективних новітніх технологій;
- обмеженість ресурсів вітчизняних малих та середніх ІТ-компаній для реалізації ефективної маркетингової діяльності (відсутність знань та умінь щодо просування нових продуктів, відсутність інформації про покупців, відсутність навичок аналізу ринку та адаптації до його потреб), що ускладнює процеси перетворення компаній з аутсорсингових на продуктові.
- відсутність єдиного розуміння ІТ-індустрії, що обмежує бізнес-можливості для компаній із-за ускладнень у просуванні власних продуктів за кордоном;



Рис. 1. Основні елементи інституційного впливу на процес цифрової трансформації національної економіки

Джерело: складено автором

– незадовільний рівень промоції в Україні великих технологічних ІТ-компаній, які мають напрацювання в галузі «Індустрія 4.0». Тільки компанія Eleks з «великої ІТ-четвірки» (Luxoft, Infopulse, SoftServe, Eleks) наразі пропонує рішення «Індустрії 4.0» вітчизняним споживачам, а інші орієнтовані виключно на західні ринки [11, с. 32].

Елементами впливу інституту конкуренції на процес цифрової трансформації національної економіки є рівень цифровізації бізнес-процесів вітчизняних підприємств, характеристики попиту і пропозиції ІТ-продуктів та технології їх просування на ринок.

Суттєвим недоліком інституційного забезпечення процесу цифрової трансформації вважаємо обмеженість співпраці регіональних торговельних палат з ІТ-асоціаціями, що не сприяє налагодженню зв'язків з міжнародними ринками та відповідного представлення вітчизняного ІТ-сектора за кордоном. Однією з причин такого становища є відсутність закордонних офісів у вітчизняних торговельних палат [3]. Однак є інші організації, що призначені надавати послуги експортерам щодо поширення інформації про наявні продуктивні пропозиції та налагодження відповідних бізнес-контактів. Попри це, вітчизняна ІТ-індустрія зростає завдяки власним зусиллям і, як зазначено вище, таке зростання не можна назвати ефективним.

Серед основних елементів впливу інституту власності на процес цифрової трансформації ми виокремили функціонування системи правової охорони інтелектуальної власності (ІВ), характеристики адміністративно-організаційного регулювання національної системи ІВ та відношення бізнесу до проблем захисту прав інтелектуальної власності.

Систему правової охорони інтелектуальної власності в Україні утворюють: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Державне підприємство «Український інститут промислової власності» («Укрпатент»), Філія «Укрпатенту» «Український центр інноватики та патентно-інформаційних послуг», Українське агентство з авторських та суміжних прав, Міністерство освіти і науки України, Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності. Нормативно-правове забезпечення у сфері ІВ містить одинадцять спеціальних законів, двадцять два багатосторонні міжнародні договори, близько ста нормативно-правових актів, окремі норми права інтелектуальної власності у 26 інших законах України.

Серед основних проблем і недоліків функціонування системи правової охорони ІВ в Україні фахівці зазначають: суперечливість законодавства, незавершеність судової реформи в частині захисту прав ІВ, недосконалий механізм правової охорони об'єктів патентування, неефективна політика ціноутворення у державній системі правової охорони ІВ, недосконалість системи охорони й захисту географічних зазначень, незадовільна координація діяльності державної системи охорони ІВ та правоохоронних органів [2; 8].

Вадами адміністративно-організаційного регулювання національної системи ІВ є: низька якість і ефективність інфраструктури ринку ІВ та відсутність механізмів щодо його підтримки і розвитку, неефективна система стимулювання інтелектуальної та інноваційної діяльності, недостатня підтримка патентування винаходів за кордоном, відсутність затвердженої стратегії розвитку сфери ІВ та чітких механізмів її реалізації.

Основними характеристиками відношення бізнесу до проблем захисту прав інтелектуальної власності наразі виступають: незадовільне використання малими і середніми підприємствами потенціалу ІВ у господар-

ській діяльності, значний рівень піратства і контрафакції, незацікавленість праволоводільців об'єктів ІВ захищати свої права, недостатній рівень знань та низька культура у сфері ІВ [8].

Національний менталітет є соціальним інститутом, що визначає певні моделі поведінки громадян, які ґрунтуються на історично сформованих рисах ментального етнотипу. На думку І. Лопушинського менталітет як духовний феномен характеризує національну культуру [7, с. 53]. Серед найбільш вагомих елементів ментального українського етнотипу Т. Гайдай [1, с. 249] та П. Лепак [6, с. 296] зазначають: індивідуалізм (схильність до непокори, потяг до особистої волі, прагнення до самостійного життєзабезпечення, бажання приймати самостійні рішення, власний здоровий глузд і досвід); прагнення до економічної самостійності (тяжіння до організаційних форм господарювання, що дають найбільшу економічну самостійність – одноосібне селянське господарство, фермерство, ФОП); переважання особистих інтересів над суспільними; тяжіння до демократичних цінностей, брак інстинкту підпорядкованості; антиетатизм (покладання винятково на себе, а не на державу); прагнення до статку, працьовитість; естетизація праці та побуту; допитливість; толерантність (повага до інших, бажання порозумітися). Ми погоджуємося з такою думкою, однак вважаємо, що такі риси національного менталітету як допитливість та бажання жити краще створюють суттєві зовнішні можливості для ефективної реалізації процесів цифрової трансформації національної економіки.

Таким чином, проведений аналіз інституційного забезпечення процесу цифрової трансформації управління розвитком національної економіки дозволив виокремити низку проблем, що можуть суттєво знизити його ефективність. Найбільш чисельні негативні впливи на зазначений процес здійснюють інститути державної влади, підприємництва та інтелектуальної власності (табл. 1).

Напрямами мінімізації негативного впливу інституційного середовища на процес цифрової трансформації управління розвитком національної економіки повинні бути:

- удосконалення нормативно-правового регулювання діяльності ІТ-сектора, перегляд законодавства у сфері ІВ відповідно до світових стандартів, законодавче забезпечення захисту персональних даних отримувачів державних електронних послуг;
- розроблення Національної стратегії розвитку сфери інтелектуальної власності, стратегії розвитку кластерів, інвестиційної та інноваційної стратегії розвитку національної економіки;
- оптимізація системи державних органів шляхом перегляду і врегулювання їх функцій і повноважень, створення єдиного Центру з просування ІТ-індустрії на внутрішньому і зовнішніх ринках, створення єдиного Центру розвитку кластерів, створення Вищого суду з питань інтелектуальної власності, створення спеціалізованого правоохоронного органу з питань ІВ в структурі Національної поліції України;
- застосування ефективних фінансових інструментів для стимулювання розвитку ІТ-індустрії, розвитку інфраструктури ринку ІВ, використання малими і середніми підприємствами потенціалу ІВ у господарській діяльності;
- стимулювання запровадження технологій «Індустрії 4.0» шляхом їх застосування на державних підприємствах;
- створення науково-дослідних центрів при університетах, підвищення кваліфікації працівників ІТ-підприємств

## Недоліки інституційного забезпечення процесу цифрової трансформації управління розвитком національної економіки та напрями їх усунення

Найменування інституту	Основні негативні впливи інституту на процес цифрової трансформації	Напрями мінімізації негативного впливу
Державна влада	безсистемність, складність і суперечливість законодавства	Кодифікація законодавства, що регулює господарську діяльність ІТ-сектора
	нерегульованість повноважень державних організацій	Перегляд і врегулювання функцій і повноважень державних організацій
	нестабільне податкове регулювання, обмеженість податкових пільг	Створення стабільної системи оподаткування, розширення переліку пільг
	незадовільне державне управління інвестиційною діяльністю в галузі ІТ	Розроблення державних програм розвитку ІТ-сфери, державно-приватне партнерство, створення фондів співфінансування, бюджетно-грантове фінансування
	нерегульованість питань захисту персональних даних отримувачів державних електронних послуг	Законодавче врегулювання захисту персональних даних користувачів платформи «Дія»
Інститут підприємництва	уповільнення цифрових перетворень із-за структурних дисбалансів, незадовільного рівня модернізації промислового комплексу	Стимулювання запровадження технологій «Індустрії 4.0» шляхом їх застосування на державних підприємствах
	відсутність єдиної маркетингової структури підтримки ІТ-індустрії	Створення єдиного Центру з просування ІТ-індустрії шляхом об'єднання профільних Міністерств, бізнес-асоціацій та кластерів
	брак ресурсів вітчизняних малих та середніх ІТ-компаній на реалізацію ефективної маркетингової діяльності	Створення науково-дослідних центрів при університетах
	незадовільний зв'язок між ІТ-індустрією та науковою спільнотою	
	незадовільний рівень підготовки ІТ-фахівців	Створення єдиного центру і стратегії розвитку кластерів, розробка системи фінансування кластерних утворень
Інститут конкуренції	неготовність більшості приватних компаній України до цифровізації бізнес-процесів	Ефективне просування на внутрішній ринок технологій «великі дані», «штучний інтелект», «віртуальна реальність», робототехніки
	неефективне просування продуктів ІТ-сектору на внутрішньому і зовнішніх ринках	Підвищення кваліфікації працівників ІТ-підприємств з питань маркетингового управління
Інститут інтелектуальної власності	суперечливість законодавства у сфері інтелектуальної власності (ІВ)	Перегляд та вдосконалення законодавства у сфері ІВ відповідно до світових стандартів
	незавершеність судової реформи в частині захисту прав ІВ	Завершення формування складу суддів Вищого суду з питань інтелектуальної власності
	недосконалий механізм правової охорони об'єктів патентування, незадовільна координація діяльності державної системи охорони ІВ та правоохоронних органів	Створення спеціалізованого правоохоронного органу в структурі Національної поліції України
	низька якість і ефективність інфраструктури ринку ІВ	Розроблення програми розвитку інфраструктури підтримки використання об'єктів ІВ
	відсутність затвердженої стратегії розвитку сфери ІВ та чітких механізмів її реалізації	Розроблення і прийняття Національної стратегії розвитку сфери інтелектуальної власності
	незадовільне використання малими і середніми підприємствами потенціалу ІВ у господарській діяльності	Реалізація заходів щодо розвитку інфраструктури підтримки малих і середніх підприємств при створенні та використанні об'єктів ІВ
	значний рівень піратства і контрафакції	Ліквідація піратського контенту шляхом надання ліцензованого програмного забезпечення державним організаціям
	незацікавленість правоволодільців об'єктів ІВ захищати свої права, недостатній рівень знань та низька культура у сфері ІВ	Висвітлення у ЗМІ розглянутих справ про захист прав ІВ, освітні ініціативи навчальних закладів
Економічна культура	суттєві проблеми у внутрішніх комунікаціях українських підприємств, що є елементом культури управління	Запровадження єдиного інформаційного простору підприємства, розроблення стандартів інформаційного обміну, залучення лідерів до крос-функціональної взаємодії
	високі крос-функціональні бар'єри та низька культура співпраці	Запровадження електронного документообігу, аутсорсинг допоміжних функцій
	бюрократія та незадовільний рівень гнучкості й адаптації до змін	
	низька інноваційна культура підприємств	Стимулювання інноваційної активності шляхом запровадження економічних стимулів (пільги, кредити, податкові канікули тощо)

Джерело: складено автором

з питань маркетингового управління, підвищення рівня знань у сфері ІВ;

– активне просування на внутрішній ринок технологій «великі дані», «штучний інтелект», «віртуальна реальність», робототехніки;

– удосконалення управлінської культури вітчизняних підприємств шляхом запровадження корпоративного інформаційного простору, електронного документообігу, аутсорсингу допоміжних бізнес-процесів.

**Висновки.** Визначено, що інституційне забезпечення процесу цифрової трансформації управління національною економікою є результатом функціонування сукупності нормативно-правових, економічних і соціальних інститутів з метою докорінної, революційної зміни біз-

нес-моделей суб'єктів господарювання, моделей публічного управління, систем загальнонаціональних, корпоративних та особистісних цінностей на основі ефективного використання цифрових технологій.

У результаті дослідження виявлено, що найбільш чисельні негативні впливи на зазначений процес здійснюють інститути державної влади, підприємництва та інтелектуальної власності. Більшість із запропонованих напрямів мінімізації негативного впливу інституційного середовища на процес цифрової трансформації управління розвитком національної економіки належать до сфери державного регулювання, що обумовлює потребу у розробці відповідних механізмів державного регулювання.

#### Список використаних джерел:

1. Гайдай Т.В. Парадигма інституціоналізму: методологічний контекст: монографія. Київ: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. 296 с.
2. Горбачова К., Нежевело В., Хайхан І. Національна стратегія розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні в контексті забезпечення виконання міжнародних зобов'язань. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2019. № 2. С. 93-100. URL: <http://uran.inprojournal.org/article/view/208281>
3. Експортна стратегія для сектору інформаційних технологій 2019-2023. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільськогосподарства України. URL: <https://issuu.com/mineconomdev/docs/>
4. Законотворча діяльність в Комітетах Верховної Ради України. Комітет з питань цифрової трансформації. URL: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc6\\_current?id=&pid069=248](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc6_current?id=&pid069=248)
5. Колеснікова Г.В. Інституційне забезпечення розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону. *Управління економікою: теорія та практика: Зб. наук. пр.* Донецьк: ІЕП НАНУ, 2013. С. 149-170. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/88947>
6. Лепак П. А. Вплив української економічної ментальності на формування економічної культури суспільства. *Молодий вчений*. 2018. № 9 (61). С. 493-497. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/9/111.pdf>
7. Лопушинський І. Формування національного менталітету – нагальне завдання сучасної української держави. *Вісник Національної академії державного управління при Президенті України*. 2006. № 3. С. 207-213.
8. Національна стратегія розвитку сфери інтелектуальної власності. Проект. Київ: Національний офіс інтелектуальної власності, 2019. 128 с. URL: [https://intelvlas.com.ua/wp-content/uploads/Проект\\_Стратегія\\_IP\\_new.pdf](https://intelvlas.com.ua/wp-content/uploads/Проект_Стратегія_IP_new.pdf)
9. Сидорчук О. Г., Хандій О. О. Інституційне забезпечення державного регулювання соціальної безпеки. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 1(55). С. 157-163.
10. Цифровые дивиденды. Доклад о мировом развитии, 2016. Обзор. Группа Всемирного банка. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210671RuSum.pdf?sequence=16&isAllowed=y>
11. Юрчак О. Стратегія розвитку «Індустрія 4.0». URL: <https://mautic.appau.org.ua/asset/42:strategia-rozvitku-4-0-v3pdf>
12. Digital Transformation: Reshaping Your Business to Meet the Digital Age. URL: <https://www.altexsoft.com/whitepapers/digital-transformation-reshaping-business-to-meet-digital-age/>
13. Campbell J. L. Institutional Change and Globalization. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2004. 247 p.
14. What Is Digital Transformation? URL: <https://www.salesforce.com/products/platform/what-is-digital-transformation/>

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Аннотация.** В статье конкретизировано понятие «институциональное обеспечение» и «цифровая трансформация», определена сущность институционального обеспечения процесса цифровой трансформации управления развитием национальной экономики, определены перечень институтов, оказывающих влияние на этот процесс. К таким институтам отнесены: деятельность органов государственной власти, функционирование института предпринимательства в условиях цифровизации экономики, качественные и количественные характеристики института конкуренции, уровень развития экономической культуры и института интеллектуальной собственности, основные детерминанты и изменения национального менталитета. Определены основные элементы институционального влияния на процесс цифровой трансформации национальной экономики: деятельность органов государственной власти, функционирование института предпринимательства в условиях цифровизации экономики, качественные и количественные характеристики института конкуренции, уровень развития экономической культуры и института интеллектуальной собственности, основные детерминанты и изменения национального менталитета. В результате тщательного изучения аналитических докладов, научных статей и монографий, стратегий становления и развития цифровой экономики, статистической информации выявлены положительные и отрицательные характеристики институционального обеспечения процесса цифровой трансформации управления развитием национальной экономики. Определены негативные воздействия которых институтов является наиболее многочисленными и предложены направления по их минимизации. Ведущая роль в обеспечении оптимизации и безопасности осуществления бизнес-процессов в цифровом экономическом отведена государству, поскольку большинство из предложенных направлений минимизации негативных воздействий институциональной среды на процесс цифровой трансформации относится к сфере государственного регулирования, а именно: гармонизация законодательства, регулирующего деятельность ИТ-сектора, защита прав интеллектуальной собственности, информационной безопасности; стратегическое планирование развития сферы интеллектуальной собствен-



сти, инновационной и инвестиционной деятельности, развития ИТ-кластеров оптимизация системы государственных органов, в полномочия которых входит регулирование деятельности ИТ-индустрии; финансовое стимулирование развития ИТ-индустрии и инфраструктуры рынка интеллектуальной собственности; популяризация внедрения цифровых технологий. Разработанные рекомендации могут быть положены в основу формирования эффективных механизмов государственного регулирования процесса цифровой трансформации управления развитием национальной экономики.

**Ключевые слова:** цифровая трансформация, цифровизация, национальная экономика, институт, институциональное обеспечение.

#### INSTITUTIONAL SUPPORT OF THE DIGITAL TRANSFORMATION MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

**Summary.** The article concretizes the concept of «institutional support» and «digital transformation», defines the essence of the institutional support of the digital transformation process for managing the development of the national economy, defines a list of institutions that influence this process. These institutions include: the activities of public authorities, the functioning of the institution of entrepreneurship in the context of the digitalization of the economy, the qualitative and quantitative characteristics of the institution of competition, the level of development of economic culture and the institution of intellectual property, the main determinants and changes in the national mentality. The main elements of institutional influence on the process of digital transformation of the national economy have been identified: the activities of public authorities, the functioning of the institution of entrepreneurship in the context of the digitalization of the economy, the qualitative and quantitative characteristics of the institution of competition, the level of development of economic culture and the institution of intellectual property, the main determinants and changes in the national mentality. Study of analytical reports, scientific articles and monographs reveal strategies for the formation and development of the digital economy, statistical information, positive and negative characteristics of the institutional support of the digital transformation process of managing the development of the national economy. The negative impacts of which institutions are the most numerous are determined and directions for their minimization are offered. The leading role in ensuring the optimization and safety of the implementation of business processes in the digital economic is assigned to the state, since most of the proposed directions for minimizing the negative impacts of the institutional environment on the digital transformation process belong to the sphere of state regulation, namely: harmonization of legislation regulating the activities of the IT sector, protection intellectual property rights, information security; strategic planning of the development of the field of intellectual property, innovation and investment activities, the development of IT clusters; optimization of the system of state bodies, whose powers include the regulation of the IT industry; financial incentives for the development of the IT industry and the infrastructure of the intellectual property market; popularization of the introduction of digital technologies. The developed recommendations are to be used as the basis for the formation of effective mechanisms of state regulation of the digital transformation process of managing the development of the national economy.

**Keywords:** digital transformation, digitalization, national economy, institute, institutional support.

*Науковий журнал*

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія  
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

**Випуск 24**

**Частина 1**

*Коректура • авторська*

*Комп'ютерна верстка • Удовиченко В. О.*

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510

Факультет міжнародних економічних відносин,

Ужгородський національний університет

Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95

Електронна пошта редакції: [editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua](mailto:editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua)

Сторінка наукового журналу: [www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua)

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 19,76.

Підписано до друку 29.03.2019 р. Замов. № 0519/90. Наклад 100 прим.

Видавець: Видавничий дім «Гельветика»

м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.