

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 2

Ужгород-2019

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

Дубинська О. С., Костюченко О. О. ПРОБЛЕМИ І НАПЯМІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	5
Ерфан Є. А., Гук Х. Я. ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНІ ПОДАТКИ І ЗБОРИ ЯК ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ДОХОДІВ.....	9
Єсіна О. Г., Лінгур Л. М. ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	16
Заяць О. І. ПРИКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ.....	21
Іванов Є. І. ПРИКЛАДНА МОДЕЛЬ ЗАГАЛЬНОЇ РІВНОВАГИ GTPAR ЯК ІНСТРУМЕНТ АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ.....	26
Іващенко М. В., Руда Д. К. ПРИЧИНИ УПОВІЛЬНЕННЯ ЗРОСТАННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	33
Ілляшенко С. М., Рудь М. П. НОВІТНІ ВИДИ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО РОЗВИТКУ: ЕВОЛЮЦІЯ, СУТНІСТЬ, УМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ ¹	37
Калівошко О. М. ОЦІНКА ОБСЯГУ ТА СТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	42
Кальний С. В., Шелудько В. М. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ	47
Карабаза І. А., Поплавський О. В. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ У КІНОБІЗНЕСІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПРОСУВАННЯ КІНОПРОДУКТУ НА РИНОК.....	53
Ковальов А. І., Літвінов О. С. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА....	58
Колісник М. В., Балик У. О. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	64
Колокольчикова І. В. РЕЗУЛЬТАТИ ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУВАННЯ ГАЛУЗІ ПРОМИСЛОВОГО САДІВНИЦТВА ЗОНИ СТЕПУ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ.....	69
Коломієць В. М. ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	74
Коляда О. В., Райчева А. О. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	78
Король М. М., Шумнегра О. Р. ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	83

Кріль Я. Я., Юрченко О. Б. ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОДЯГОМ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	89
Крутько М. А. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ГАЛУЗИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ.....	94
Кузьменко О. В., Овчаренко В. О. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ БАНКІВСЬКИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	98
Kutuzova Mariana, Kutuzov Mykhailo ZINTEGROWANY WSKAŹNIK BEZPIECZEŃSTWA PRZESTRZENI GOSPODARCZEJ PAŃSTWA I WARTOŚCI PROGOWE JEGO WSKAŹNIKÓW W WARUNKACH GLOBALIZACJI.....	104
Лешук Г. В. ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ГРОМАДСЬКИХ ПРОЕКТІВ	109
Лісова Р. М. ВПЛИВ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА БІЗНЕС-МОДЕЛІ: ЕТАПИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	114
Матвієнко-Біляєва Г. Л., Ляліна Н. С., Котельникова Ю. М. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ.....	119
Мельничук В. С., Мельничук А. В. УТВОРЕННЯ ЦІНИ НАФТОПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ.....	125
Мінакова С. М., Познанська І. В. ПРИНЦИПИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ МОРСЬКОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНІЙ СИСТЕМІ МОРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	129
Моргачов І. В. ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНЦЕНТРАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙ СФЕРИ ІНЖИНІРИНГУ СОЦІАЛЬНОЇ, НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ	133
Наконечна Т. В., Гринів Н. Т., Данилович Т. Б. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	139
Юшков П. О. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	145

Дубинська О. С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Облік, оподаткування та економічна безпека»
Донбаської державної машинобудівної академії
Костюченко О. О.
студент
Донбаської державної машинобудівної академії

Dubinska Olena
PhD in Economics,
Associate Professor of the Department
“Accounting, Taxation and Economic Security”
Donbas State Machine-Building Academy
Kostyuchenko Oleksey
Student
Donbas State Machine-Building Academy

ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проведено визначення проблем обліку розрахунків підприємств України з податку на додану вартість в умовах застосування МСФЗ 15 «Виручка в договорах з покупцями» та Податкового кодексу України, а також можливих напрямів його вдосконалення в контексті останніх змін та доповнень до чинного законодавства. У статті доведено, що обґрунтованим та доречним буде визнання дати виникнення податкових зобов'язань та кредиту з ПДВ у момент фактичного отримання товарно-матеріальних цінностей, а не за датою «першої події», а операції з отримання або видачі авансу не призводять до виникнення податкового зобов'язання й податкового кредиту за ПДВ відповідно. При цьому потрібно ввести відповідні зміни до ПКУ для скасування застосування в обліку методу «першої події» під час нарахування ПДВ. Розглянуто систему електронного адміністрування, а також практичне її застосування для скорочення витрат підприємства.

Ключові слова: облік, облікова політика, податкова накладна, податкове зобов'язання, податковий кредит, податок на додану вартість.

Вступ та постановка проблеми. В Україні податок на додану вартість (далі ПДВ) впродовж багатьох років залишається одним головним податком для наповнення Державного бюджету. Своєчасне та правильне ведення бухгалтерського та податкового обліку, нарахування податкового зобов'язання, визначення податкового кредиту покладене на бухгалтерів підприємств України та на Державну фіскальну службу України (далі – ГФСУ). Тільки виконуючи норми чинного законодавства, підприємства зможуть уникнути штрафних санкцій з боку контролюючих органів, а держава – отримати наповнення бюджету за розрахунками з ПДВ.

У 2019 р. відбулися зміни у законодавстві, у податковому та бухгалтерському обліку, з'явилися нові нормативні та правові акти та інші законотворчі документи, які спрямовані на отримання розрахунків із ПДВ. Окрім того, досі виникають питання щодо визначення дат виникнення податкового зобов'язання та податкового кредиту у податковому законодавстві та у бухгалтерському обліку, які приводять до перевірок платників податку з ПДВ з боку контролюючих органів, а також впливають на підприємницьку діяльність. Саме це актуалізує необхідність пошуку мінімізації ризиків з боку платників цього податку, викладення єдиного підходу під час облікового відображення ПДВ та методів його нарахування тощо.

Також після запровадження системи електронного адміністрування ПДВ (далі – СЕА ПДВ) підприємствам України здебільшого бракує оборотних коштів для реєстрації податкових накладних / розрахунків корегування (далі – ПН / РК). Це зумовлює пошук варіантів управління формулою у СЕА ПДВ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основна проблематика нарахування податку на додану вартість, відбиття розрахунків із бюджетом у обліку, а також перспективність вивчення цього питання викладена у працях А. Мазаракі, Б. Маслова, Г. Нашкерської, О. Оксєнюк [1], Т. Реви, Н. Ривак, О. Світового [2], Н. Ткаченко, П. Хомина, А. Чирви [3] та ін.

Метою дослідження є визначення проблем обліку розрахунків підприємств в Україні з податку на додану вартість в умовах застосування МСФЗ 15 «Виручка в договорах з покупцями» (далі МСФЗ 15) та Податкового кодексу України (далі ПКУ), а також встановлення можливих напрямів його вдосконалення в контексті останніх змін та доповнень до чинного законодавства; розкриття системи електронного адміністрування, а також практичне його застосування для скорочення витрат підприємства.

Результати дослідження. ПДВ є непрямим податком, оскільки податок сплачується уряду продавцем (підприємством), а не особою, яка в кінцевому підсумку несе економічний тягар податку (споживачем).

Показник доданої вартості – це різниця між ціною продукту або послуги та вартістю її виробництва.

Основні законодавчі та нормативно-правові акти, які регулюють нарахування та сплату ПДВ, відображені в обліку, це Податковий кодекс України (далі – ПКУ) [4], Інструкція з бухгалтерського обліку податку на додану вартість [5].

З 1 січня 2019 року за міжнародними стандартами фінансової звітності (далі МСФЗ) повинні звітувати, у тому числі, підприємства загальнодержавного значення [6], які належать до великих підприємств [7].

Під час застосування МСФЗ 15 виникають розбіжності у часі за відбиттям факту визначення виручки від реалізації продукції та часу визнання податкового кредиту і зобов'язання. Також виникають розбіжності у порядку застосування Інструкції з бухгалтерського обліку податку на додану вартість.

Згідно з цією Інструкцією суми податкових зобов'язань із податку на додану вартість кореспондуються за кредитом субрахунку «Розрахунки за податками» 641 з дебетом рахунків 70, 71, 74 під час реалізації товарно-матеріальних цінностей, послуг, необоротних активів, за які підприємство ще не одержало кошти, та з субрахунком «податкові зобов'язання» 643 у разі отримання передоплати за наступне постачання товарно-матеріальних цінностей, надання послуг тощо.

Сутність підходу з МСФЗ 15 полягає у такому.

Виручка визнається, коли покупець отримує контроль над активом.

Для визначення моменту часу передачі контролю потрібно брати до уваги індикатори передачі контролю: у організації є право на оплату активу; у покупця є право власності на актив; організація передала право фізичного володіння активом; покупець схильний до значних ризиків і вигод, пов'язаних із правом власності на актив; покупець визнав актив [8].

Таким чином, за Інструкцією підприємство повинно застосовувати рахунок 70 «Доходи від реалізації» тільки за умови наявності індикаторів передачі контролю. Тобто згідно з МСФЗ 15 з моменту фізичного руху товару до передачі контролю над ним покупцеві необхідно відкрити субрахунок до рахунку 28 (Товари в дорозі).

Отже, на основі викладеного податок на додану вартість у момент фізичного руху товару по кредиту субрахунку 641 не повинен відбиватися у бухгалтерського обліку до моменту виникнення кореспондуючого рахунку з реалізації 70.

Проте Державна фіскальна служба України не вбачає взаємозв'язку між датою визначення доходу від його реалізації та датою виникнення податкових зобов'язань із постачання товарів, керуючись правилом «першої події» згідно з ПКУ. При цьому дата, на яку покупець має право на податковий кредит, визначається моментом набуття права власності за договором.

Отже, якщо визначити податкові зобов'язання за правилом першої події, необхідно на початку фізичного руху товару кореспондувати дебет субрахунку 643 з кредитом субрахунку 641, що суперечить Інструкції з бухгалтерського обліку податку на додану вартість.

За такого обліку у фінансовій звітності також змінюється структура пасиву на величину сальдо по кредиту 641 рахунку, при цьому структура активу змінюється тільки за рахунок дебетового сальдо 643 рахунку, без зміни у самій сутності активу у розумінні МСФЗ.

На нашу думку, більш раціональним буде визнання дати виникнення податкових зобов'язань та кредиту з ПДВ у момент фактичного отримання товарно-матеріальних цінностей, а не за датою «першої події». Також для виключення записів за субрахунками 643 та 644 за отриманими коштами як передоплатою не повинно виникати ні яких податкових розрахунків з ПДВ. При цьому на законодавчому рівні необхідно у ПКУ залишити тільки одну дату виникнення податкових зобов'язань із ПДВ.

Ця зміна зменшить записи на субрахунках 643 та 644, які застосовуються лише для відображення податкового кредиту, та зобов'язання за виданими / отриманими авансами. Це дасть змогу виключити помилки під час враху-

вання цих рахунків під час відвантаження, а також зменшити навантаження на бухгалтерів підприємств України з обліку передплат за звітний місяць [9].

Такі зміни у податковому та бухгалтерському обліку забезпечать для підприємств:

- скорочення помилок фахівців бухгалтерії під час подання податкової звітності з ПДВ;
- єдиний підхід під час визначенні дати подій у бухгалтерському і податковому обліку на підставі первинних документів;
- спрощення форми та порядку складання податкової декларації з ПДВ;
- відповідність статей фінансової звітності критеріям щодо їх визнання;
- відсутність розбіжностей у деклараціях, наданих до контролюючих органів продавцем та покупцем, та відсутність додаткових перевірок із боку ДФСУ.

Під час реалізації зазначених питань необхідно дотримуватися вимог чинного законодавства та нормативних актів.

Ще одна важлива зміна в обліку ПДВ відбулася 1 липня 2017 року: на постійній основі була запущена Система електронного адміністрування ПДВ (далі СЕА ПДВ).

Тепер основною умовою реєстрації податкових накладних стала сума, достатня для реєстрації ПН / РК у Єдиному реєстрі податкових накладних (далі ЄРНН), яка розраховується за формулою:

$$\Sigma_{\text{Накл}} = \Sigma_{\text{НаклОтр}} + \Sigma_{\text{Митн}} + \Sigma_{\text{ПопРах}} + \Sigma_{\text{Овердрафт}} - \Sigma_{\text{НаклВид}} - \Sigma_{\text{Відшкод}} - \Sigma_{\text{Перевищ}}; [4]$$

де:

$\Sigma_{\text{накл. отр}}$ – загальна сума податкових накладних, зареєстрованих продавцем у ЄРНН;

$\Sigma_{\text{митн}}$ – загальна сума, сплачена під час імпорту підприємством;

$\Sigma_{\text{поп. рах.}}$ – сума, на яку платник податку поповнив електронний рахунок;

$\Sigma_{\text{накл. вид.}}$ – сума, на яку платник податку зареєстрував ПН / РК в ЄРНН;

$\Sigma_{\text{відшкод.}}$ – сума податку, заявлена платником до відшкодування;

$\Sigma_{\text{перевищ.}}$ – сума розбіжностей за поданою податковою декларацією та зареєстрованими податковими накладними в ЄРНН.

Таким чином, на підприємствах, які у структурі собівартості мають незначну частку витрат, повинні поповнювати електронний рахунок. Тобто чим менше показник $\Sigma_{\text{накл. отр}}$ під час отримання товарів, робіт і послуг підприємств, які можуть видати податкову накладну, тим більша вірогідність не отримати позитивного значення суми, дозволеної для реєстрації. За такої умови строк реєстрації податкової накладної може перевищувати установлений законодавчо. Але перевищення строку реєстрації податкової накладної приводить до застосування адміністративних санкцій, які зростають від кількості днів прострочення реєстрації.

На нашу думку, для своєчасної реєстрації ПН / РК у ЄРНН необхідно постійно аналізувати стан показників у формулі та прогнозувати їхню зміну у часі. Далі нами будуть наведені основні напрями роботи з показниками формули у СЕА ПДВ.

На основі сформованого в бухгалтерському обліку рахунку Дт644 можна спрогнозувати суму ПДВ по $\Sigma_{\text{НаклОтр}}$, а також термін реєстрації цих ПН з урахуванням строків реєстрації визначених ПКУ. Також термін реєстрації ПН можна закріпити в договорах. Таким чином, можна заздалегідь спрогнозувати, на яку суму

необхідно поповнити електронний рахунок для своєчасної реєстрації ПН.

Під час імпорту ТМЦ підприємство має право за відсутності потреби зберігати їх на митному складі. За нестачі суми для реєстрації ПН підприємство може перерахувати грошові кошти не на електронний рахунок, відкритий органами ДФС, а на митницю для розмитнення ТМЦ. Таким чином, підприємство отримає додаткову суму на формулі $\Sigma_{\text{Митн}}$ та уникне відтоку грошових коштів на електронний рахунок.

Під час визначення бюджетного відшкодування у законодавчо встановленому порядку платник сам вирішує, заявляти чи не заявляти бюджетне відшкодування далі БВ[4], заявляти увесь оплачений «мінус» чи тільки його частину. Тобто під час визначення суми БВ підприємство повинно провести аналіз діяльності наступного податкового періоду, тому що сума БВ зменшує реєстраційний ліміт $\Sigma_{\text{Відшкод}}$. Отже, якщо планується на наступний податковий період збільшення продажу та зменшення закупівель, необхідно на цю суму зменшити БВ у податковій декларації та зарахувати цю суму до складу податкового кредиту наступного звітного періоду.

Тепер необхідно розглянути основний показник, який відображає діяльність підприємства, а саме $\Sigma_{\text{НаклВид}}$. Цей показник визначає ПДВ з проданого товару підприємства та наданих послуг. Якщо підприємство не буде реєструвати ПН, його контрагенти будуть позбавлені права на податковий кредит. Та органами ДФС під час перевірки буде нарахований штраф за ст. 120 ПКУ; обов'язковість реєстрації ПН знову ж таки зі штрафом.

Розглянемо, що можна зробити, якщо сума на реєстраційному ліміті недостатня для реєстрації усіх податкових накладних, які мають граничний термін реєстрації згідно з ПКУ:

- необхідно перерахувати с поточного рахунку на електронний рахунок в СЕА ПДВ показник $\Sigma_{\text{ПопРах}}$;
- необхідно зв'язатися з контрагентами з проханням зареєструвати ПН за операціями закупки/отримання послуг – показник $\Sigma_{\text{НаклОтр}}$;
- розмитнити імпортний ТМЦ – показник $\Sigma_{\text{Митн}}$;
- якщо натепер неможливо скористатися першими трьома способами, і ви очікуєте після спливу строку реєстрації ПН встановленого законодавчо поповнення формули, тоді необхідно:
 - зв'язатися з контрагентом з метою узгодження суми ПН, яка буде зареєстрована в ЄРПН;
 - розділити суму ліміту на всі незареєстровані податкові накладні та відправити їх на реєстрацію. Це дасть можливість уникнути штрафів за відсутності реєстрації податкової накладної. При цьому у декларації з ПДВ необхідно відобразити усю суму зобов'язань (це не дасть

заниження податкового зобов'язання та дасть змогу уникнути необхідності подавати уточнюючу податкову декларацію та сплачувати штраф, але також змінить формулу у бік зниження – показник $\Sigma_{\text{Перевищ}}$;

– після надходження на реєстраційний ліміт суми, достатньої для реєстрації всієї суми, яка не була зареєстрована в ЄРПН, необхідно згідно зі ст. 192 ПКУ направити на реєстрацію розрахунок корегування, при цьому суму збільшення податкових зобов'язань не потрібно включати до звітної податкової декларації (для корегування показника $\Sigma_{\text{Перевищ}}$).

На наш погляд у цьому разі ст. 192 ПКУ можна використовувати тому, що вона містить пряму норму на складання розрахунку коригування у разі виправлення помилок під час складання ПН.

Таким чином, за відсутності суми, достатньої для реєстрації всіх податкових накладних, постачальник за домовленістю з покупцем може зареєструвати частину цієї суми. Це дасть можливість уникнути штрафів за ст. 1201 ПКУ. За ст. 192 ПКУ скласти розрахунок корегування до податкових накладних на збільшення податкових зобов'язань у СЕА ПДВ.

Недоліком цієї схеми є те, що покупець не зможе своєчасно отримати збільшення ліміту на СЕА ПДВ, а також скористатися податковим кредитом під час розрахунку показників у декларації. Ця норма також закріплена у ПКУ.

Тому вважаємо, що такий підхід можливий лише за добрих відносин між покупцем та продавцем.

Висновки. Постійні зміни у законодавстві України визначають необхідність пошуку методів уникнення штрафів під час ведення податкового та бухгалтерського обліку. Зміни у порядку ведення фінансової звітності потребують єдиного підходу у формуванні бухгалтерського обліку та податкової звітності на підставі первинних документів. Це дасть змогу своєчасно та в повному обсязі нараховувати та розраховуватися підприємствам із бюджетом за ПДВ.

Результати проведеного дослідження дають підстави дійти висновків про те, що доцільною є необхідність скасування в ПКУ метод «першої події» та приведення його у відповідність із бухгалтерським обліком тощо та уникнення записів на субрахунках 643 та 644 щодо виданих та отриманих авансів. Завдяки цьому на вітчизняних підприємствах будуть створені необхідні передумови для чіткої регламентації обліково-аналітичного забезпечення розрахунків підприємств із бюджетом за ПДВ. Також підприємствам України які є платниками податку на додану вартість, необхідно проводити постійний аналіз показників формули в СЕА ПДВ для уникнення штрафних санкцій з боку контролюючих органів.

Список використаних джерел:

1. Оксенюк О. І. Фіскальна ефективність податку на додану вартість в економіці України: дис. канд. екон. наук: 08.00.08. Львів, 2015. 231 с.
2. Світовий О.М. Економічна сутність та функції податку на додану вартість у зернопродуктовому підкомплексі України. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. 2014. № 1(25). С. 213–216.
3. Сидоренко Р.В. Визначення сутності податку на додану вартість та перспективи його розвитку. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2014. Вип. 11 (1). Ч. 1. С. 234–240.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Інструкція з бухгалтерського обліку податку на додану вартість: затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 01.07.1997р. № 141. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0284-97>
6. Постанови Кабінету Міністрів України від 11 липня 2018 р. № 547 «Про внесення змін до Порядку подання фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/547-2018-%D0%BF>
7. Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

8. KPMG. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам покупателями». Серия «Первый опыт применения» (редакция 2016 г.) URL: <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2017/01/ru-ru-revenue-from-contracts-IFRS15-apr2016.pdf>
9. Шот А. Проблемы та напрями вдосконалення обліку розрахунків за податком на додану вартість. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. 2018. № 2 (14): Бухгалтерський облік, аналіз, статистика та математичні методи й інформаційні технології в економіці. С. 151–158.

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

Аннотация. В работе проведено определение проблем учета расчетов предприятий Украины по налогу на добавленную стоимость в условиях применения МСФО 15 «Выручка в договорах с покупателями» и Налогового кодекса Украины, а также возможных направлений его совершенствования в контексте последних изменений и дополнений в действующем законодательстве. В работе доказано, что обоснованным и уместным будет признание даты возникновения налоговых обязательств и кредита по НДС в момент фактического получения товарно-материальных ценностей, а не по дате «первого события», а операции по получению или выдачи аванса не приводят к возникновению налогового обязательства и налогового кредита по НДС соответственно. При этом нужно ввести соответствующие изменения в НКУ для отмены применения в учете метода «первого события» при начислении НДС. Рассмотрена система электронного администрирования, а также практическое ее применение для сокращения расходов предприятия.

Ключевые слова: учет, учетная политика, налоговая накладная, налоговое обязательство, налоговый кредит, налог на добавленную стоимость.

PROBLEMS AND DIRECTIONS FOR IMPROVEMENT OF CALCULATION ACCOUNTS AT THE TAX ON ADDED COSTS ON ENTERPRISES OF UKRAINE

Summary. In 2019 considerable changes were done in a tax and registration law, normatively-legal acts and instructional documents that regulate the question of calculations after a tax value-added. Except that, there are numerous defects and contradictory questions in relation to the date of determination of tax credit and tax obligation in a tax law and in a record-keeping, that in totality negatively affect results of activity of subjects of menage and fiscal organs. Determination of problems of account of calculations of enterprises is in-process conducted in Ukraine from a tax value-added in the context of the last updates and adding to the current legislation. The limit of records offered on sub-accounts 643 and 644, that related to the given out and got advances, accrued tax liabilities and tax credit from VAT only from sums pre-pay of commodities, that were not shipped and got by the state on the end of month. Such approach for domestic enterprises will provide reduction of errors of specialists of book-keeping at presentation of the tax accounting from VAT, forming of only approach at determination of date of origin of tax credit, obligation, unitization of primary documents of book-keeping and tax account, simplification of form and order of stowage of tax return from VAT, reliable reflection of information about the calculations of enterprises with a budget after VAT on the accounts of record-keeping, accordance of the article financial reporting criterion in relation to their confession, absence divergence in declaration given to supervisory organ salesman and customer, and absence additional verification from the side of government fiscal service Ukraine. Also that are the enterprises of Ukraine the payers of tax value-added it is necessary to conduct the permanent analysis of indexes of formula in the system of electronic administration of VAT for avoidance of penalty approvals from the side of supervisory organs. Now a sum became the basic condition of registration of tax invoices sufficient for registration of the tax superimposed / calculations of корегування in the Single register of tax invoices.

Key words: accounting, accounting policy, tax bill, tax liability, tax credit, value added tax.

Ерфан Є. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Гук Х. Я.

*студентка факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Erfan Eva

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

Huk Kristina

*Student of the Faculty of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНІ ПОДАТКИ І ЗБОРИ ЯК ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ДОХОДІВ

Анотація. У статті авторами проаналізовано передумови виникнення та сучасний стан податкової системи, у тому числі в провідних країнах світу. Розкрито проблемні аспекти оподаткування та їх вплив на економічну, політичну та соціальну стабільність. Визначено сутність податку не лише як джерело наповнення бюджетів різних рівнів, але й як інструмент регулювання тих чи інших соціально-економічних процесів – перерозподілу доходів між членами суспільства, стимулювання окремих видів господарської діяльності та обмеження розвитку інших тощо. Проаналізовано податок та податкову систему як важливий елемент політичної, економічної та соціальної рівноваги, в чому і полягає його важливість. Запропоновано шляхи оптимізації податкового тягара та визначено найбільш сприятливі податкові системи у контексті дослідження досвіду провідних країн світу.

Ключові слова: податок, загальнодержавні податки і збори, податкова ставка, податкова система, державні доходи, соціально-економічні процеси.

Вступ та постановка проблеми. У процесі формування бюджету будь-якої країни чинне місце завжди посідали податкові надходження. Така роль податків та зборів зумовлена більшою мірою історично і сформувалась у вигляді плати за те чи інше благо. Існування ефективної податкової системи є передумовою державної забезпеченості коштами, які в подальшому спрямовуються на оплату праці державним службовцям, виконання соціальних програм, гарантування соціальних виплат, тобто забезпечення необхідних умов для покращення життя населення. Однак тонкою межею є запровадження ефективної податкової системи, яка буде створювати усі визначені блага для населення, та перетворення її на податковий тягар, який буде пригнічувати соціальну та економічну активність того ж населення.

Для будь-якої держави з ринковою економікою податки є своєрідним важелем регулювання та попередження негативних соціально-економічних тенденцій. Податки є своєрідним механізмом, що забезпечує взаємозв'язок між загальнодержавними інтересами та інтересами окремих суб'єктів господарювання. Саме податки визначають характер взаємовідносин між підприємцями та підприємствами усіх форм власності з державним та місцевим бюджетами, з банківськими установами, державними органами виконавчої влади тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна частка дохідної частини бюджету формується за рахунок податкових надходжень, які визначаються як податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством певної країни.

Особливостям податкових систем та зокрема податкам у системі національного та міжнародного законодавств

присвячені роботи та публікації численних дослідників податку як важливої економічно-соціальної категорії, таких як А. Смі, А. Пігу, Д. Рікардо, О.Д. Бамастрик, Б.М. Сабант, І.О. Петровська, представники Paying Taxes, Офісу з фінансового та економічного аналізу ОФЕА тощо. Ними досліджено податок як економічно-соціальну категорію, його вплив на функціонування державного апарату, податкові ставки різних країн світу та вплив величини податкової ставки на політичну, економічну та соціальну стабільність. Однак недостатньо висвітлено шляхи оптимізації податкової ставки та кількості податків та зборів, які часто є незрозумілими та необґрунтованими для більшості громадян, а також шляхи уникнення соціальної напруги та економічної нестабільності внаслідок зростання ставок податків та зборів. Тому ця стаття покликана доповнити роботи та публікації вищезазначених дослідників та узагальнити вже відому інформацію.

Метою статті є аналіз податкових систем різних країн світу та поглиблення теоретико-методологічних підходів до визначення оптимального рівня оподаткування.

Результати дослідження. Податкова система передбачає сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів і внесків до державного бюджету і цільових фондів, які стягуються, поширюються та діють у встановленому законом порядку. Для прикладу, Податковий Кодекс України визначає, що податок – це обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку [1]. Податки є не єдиним джерелом надходжень до бюджету, крім них, законодавство виділяє ще збори, неподаткові надходження, благодійні, добровільні внески; саме податки визначають стабільність у надходженнях до бюджету, яка є необхідною для формування планів бюджету на наступні роки та прогнозування можливих змін.

Важливо виокремлювати поняття податку та збору, адже згідно з Податковим кодексом України [1] збір – це обов’язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій. Тобто податок за своєю суттю є безумовним платежем, який сплачується обов’язково в порядку та особами, визначеними податковим кодексом, крім того, податок не вимагає наявності у платника спеціальної вигоди.

Звернувши увагу на податкові навантаження різних країн світу, варто відзначити, що Україна не характеризується надто високими податковими ставками порівняно зі Швецією, Данією, Францією, Італією тощо (рис. 1).

На рис. 1 розглянуто податкове навантаження у країнах Європейського Союзу та Європейської асоціації вільної торгівлі згідно зі щорічним звітом Paying Taxes 2018.

Відповідно до нього найбільше податкове навантаження спостерігається у Франції, Бельгії, Австралії, Греції тощо. Так, у Франції 51,1% зарплатні прямує до державного бюджету. Найменше податкове навантаження за визначеними податками, а саме податком на прибуток, прибуток фізичної особи та іншими, відповідно до рисунку, є у Данії, Люксембурзі, Хорватії тощо.

Податкове навантаження різних регіонів світу зображено на рис. 2.

Відповідно до рис. 2 найвищим рівнем оподаткування характеризується Південна Америка – 52,6% та Африка – 47,1%. Середньозважена податкова ставка у світі станом на 2018 рік становить 40,5%.

Динаміка ж податкових показників України протягом 2013–2017 років відображена на рис. 3.

Особливу увагу серед податків в Україні слід приділити, відповідно до рис. 3, податку на доходи фізичних осіб та податку на додану вартість. Цей податок займає чільне місце в податкових системах світу, у тому числі

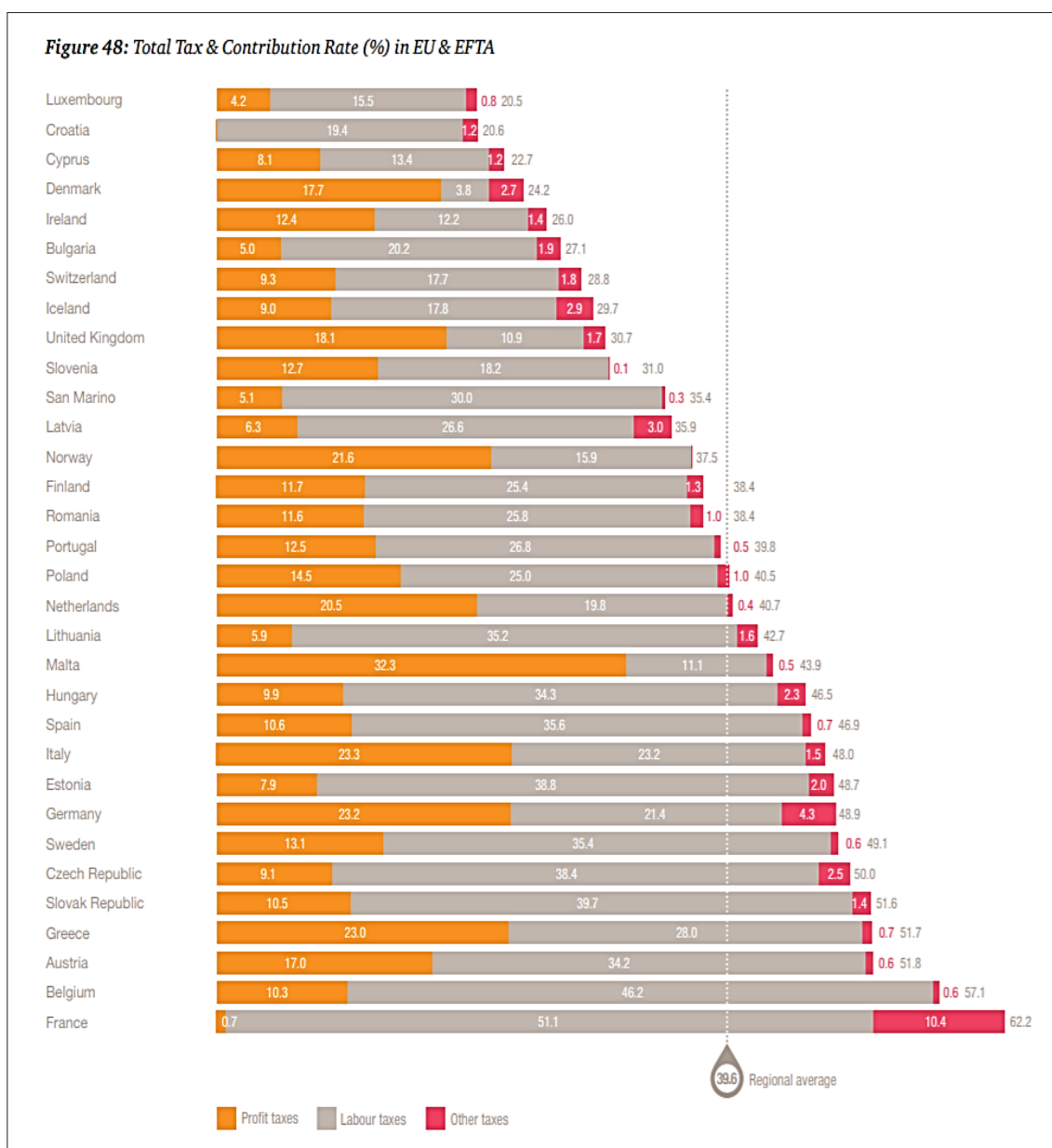


Рис. 1. Податкове навантаження у різних країнах світу станом на 2018 рік

Джерело: [2]

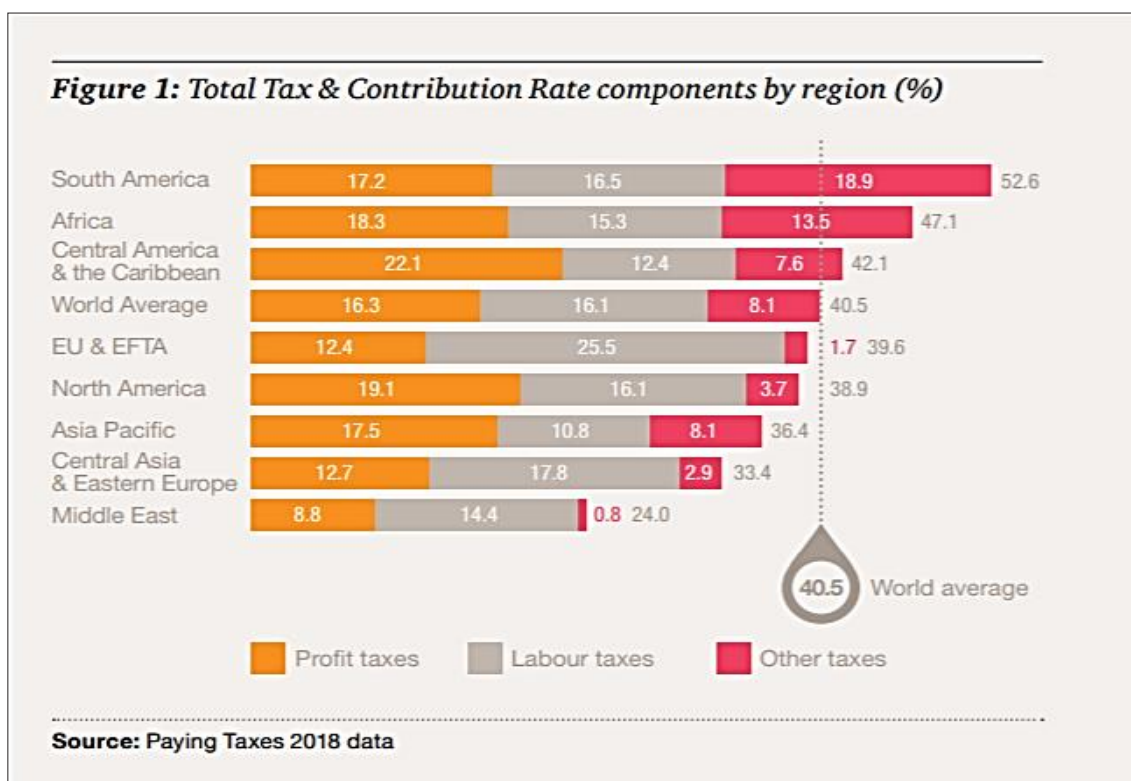


Рис. 2. Сукупна податкова ставка за різними регіонами світу станом на 2018 рік

Джерело: [2]

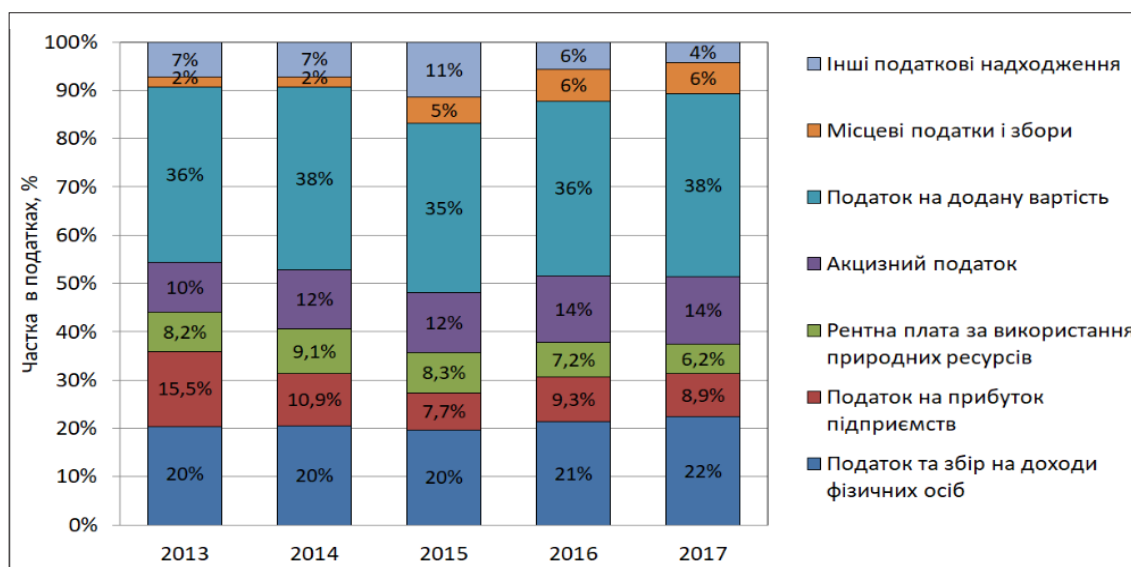


Рис. 3. Зміна структури податкових надходжень до зведеного держбюджету України за 2013–2017 роки (у відсотковому співвідношенні)

Джерело: [3]

України, а саме для більшості розвинених країн податок на доходи фізичних осіб є свого роду гарантом фінансової стабільності, соціальної справедливості та сталого економічного розвитку, а податок на додану вартість найбільш «психологічно» сприятливий.

Крім того, серед розвинених країн є звичним використання прогресивної шкали оподаткування, згідно з якою основним критерієм встановлення податкових ставок є співвідношення між найбільш багатими та найбільш

бідними верствами населення. Такий підхід об'єктивно повинен забезпечувати соціальну справедливість серед населення, перерозподіл коштів від багатших до бідніших і загалом сприяти покращенню загального рівня життя в країні, забезпечуючи гідну соціальну політику. В Україні, на відміну від більшості країн Європи з прогресивними ставками податків, діє плоска система оподаткування («flat rate»). Ефективним підходом до зняття соціальної напруги та забезпечення належної сплати податків є

диференціація податкових ставок у різних країнах світу. Прикладом може слугувати досвід Австралії, в якій є п'ять ставок оподаткування, що варіюються залежно від рівня доходу. У Канаді не оподатковуються доходи розміром до 10 382 доларів. Ставки податку в США поділяються на шість рівнів та залежать від сімейного статусу особи. У Китаї звільняються від оподаткування найбідніші верстви населення та мешканці сільської місцевості [4, с. 170–174].

Незважаючи на відносну оптимізацію кількості та «вартості» податків у багатьох країнах світу, є їх велика різноманітність. Так, для прикладу, основними податками та зборами в Німеччині є: прибутковий податок на фізичних осіб, податок на корпорації, податок на додану вартість, промисловий податок, податок на майно, поземельний податок, податок, який сплачується під час купівлі земельної ділянки, страхові внески, податок на спадщину і дарування, автомобільний податок, податок на утримання пожежної охорони, акцизи на каву, цукор, мінеральні масла, вино-горілчані і тютюнові вироби [5, с. 78–81]. У таблиці 1 відображено сукупні надходження від податків та соціальних внесків у Європейському Союзі та Єврозоні станом на 2015–2017 роки. Відповідно до таблиці 1 податкові та соціальні надходження, а саме їх частка у сукупних доходах держави, зростає. Ця динаміка особливо помітна у найбільш розвинених країнах світу. Це зростання сягає близько 5–20% у різних країнах Європейського Союзу та Єврозони. Така тенденція зумовлена підвищенням соціальних стандартів, державних видатків на підтримку деяких верств населення, охорону здоров'я, освіту, пенсійне забезпечення тощо.

Відповідно до таблиці 1 сукупні надходження у Данії, для прикладу, у 2017 році зросли на 5,5% порівняно з 2015 роком, у Чеській Республіці – на 18%, у Німеччині – на 9,5%.

У відсотковому відношенні до ВВП сукупні надходження від податків та соціальних внесків, зокрема у розвинених країнах, є досить значними, що відображено у таблиці 2.

Відповідно до таблиці 2 у країнах Європейського Союзу та Єврозони частка податкових надходжень у ВВП становить близько 40%. У Данії цей показник сягнув у 2017 році 46,5%, а в Бельгії – 47,3%, що є свідченням того, що населення країни забезпечує потреби держави майже наполовину.

А отже, податкові надходження займають провідне місце серед методів мобілізації бюджетних ресурсів та інструментів державного регулювання економіки. У структурі доходів бюджетів усіх рівнів податкові надходження грошових коштів становлять більш ніж 80% від загальної суми доходів та формуються за рахунок обов'язкової мобілізації до бюджетів податків, зборів та обов'язкових платежів, сукупність яких утворює податкову систему.

Оподаткування – важливий фактор, що впливає на стан ринкової рівноваги (market equilibrium), формуючи попит на пропозицію на внутрішньому ринку. Оподаткування породжує також ефект політичної рівноваги (political equilibrium): відповідна стану рівноваги корисність (вартість, кількість) забезпечуваних державою суспільних благ і соціальних послуг залежить від суми податків, яка припадає на кожну одиницю благ, оскільки податковий тягар на кожного з платників впливає на характер його

Таблиця 1

Сукупні надходження від податків та соціальних внесків у деяких країнах світу за 2015–2017 роки (млн. євро)

	2015	2016	2017
European Union (current com	5,879,327.7	5,970,010.1	6,180,143.1
European Union (before the a	5,862,702.5	5,952,364.0	6,161,641.2
European Union (25 countries	5,804,650.4	5,893,214.1	6,097,982.8
European Union (15 countries	5,486,833.3	5,562,321.6	5,735,580.6
Euro area (19 countries)	4,338,331.1	4,460,874.0	4,642,842.9
Euro area (18 countries)	4,327,405.1	4,449,211.3	4,630,257.6
Euro area (17 countries)	4,320,012.7	4,441,340.7	4,621,780.0
Euro area (16 countries)	4,313,100.0	4,434,016.7	4,613,980.5
Euro area (15 countries)	4,287,637.1	4,407,702.6	4,585,831.0
Euro area (13 countries)	4,278,682.4	4,398,287.7	4,575,466.1
Euro area (12 countries)	4,264,352.3	4,383,335.8	4,559,642.8
Euro area (11 countries)	4,193,797.3	4,309,444.8	4,484,281.8
Belgium	195,428.6	198,261.6	207,511.7
Bulgaria	13,157.5	13,940.8	15,249.8
Czechia	57,393.7	61,400.3	67,846.1
Denmark	129,131.1	132,015.4	136,274.8
Germany (until 1990 former t	1,212,039.0	1,269,517.0	1,327,857.0
Estonia	6,912.8	7,324.0	7,799.5
Ireland	62,559.0	65,625.0	69,001.0

Джерело: [6]

Сукупні надходження від податків та соціальних внесків у деяких країнах світу за 2015–2017 роки (у відсотковому співвідношенні)

	2015	2016	2017
European Union (current composition)	39.7	39.9	40.2
European Union (before the accession of Bulgaria and Romania)	39.7	39.9	40.2
European Union (25 countries)	39.8	40.1	40.4
European Union (15 countries)	40.2	40.5	40.8
Euro area (19 countries)	41.2	41.2	41.4
Euro area (18 countries)	41.2	41.2	41.5
Euro area (17 countries)	41.3	41.3	41.5
Euro area (16 countries)	41.3	41.3	41.5
Euro area (15 countries)	41.3	41.3	41.6
Euro area (13 countries)	41.4	41.4	41.6
Euro area (12 countries)	41.4	41.4	41.6
Euro area (11 countries)	41.4	41.4	41.6
Belgium	47.5	46.7	47.3
Bulgaria	29.1	29.0	29.5
Czechia	34.1	34.8	35.4
Denmark	47.3	46.8	46.5
Germany (until 1990 former GDR territory included)	39.8	40.2	40.5
Estonia	33.5	33.8	33.0
Ireland	23.8	24.0	23.5

Джерело: [6]

суспільного вибору в процесі становлення його політичної свідомості. І, безперечно, впливає на соціальну рівновагу, перетворюючи податок на об'єктивну необхідність та виконання громадського обов'язку чи податковий тягар.

Саме тому чимало дослідників досі перебувають у пошуці «оптимальної» та найбільш дієвої системи оподаткування. Для прикладу, абстрактна модель залежності між зростанням податкових ставок, доходами бюджету і податковою базою була розроблена А. Лаффером у вигляді графіка, що дістав назву «крива Лаффера» (рис. 4), за якою граничною ставкою для податкового вилучення до бюджету, у межах якої збільшується обсяг податкових надходжень до бюджету, є її рівень m , за яким починається «заборонна зона» з погляду як податкового тягаря, так і податкової бази. А. Лаффер вважав, що оптимальною є

$m = 30\%$ суми доходів, а ставка в 40–50% – це «заборонна зона» [7, с. 69–73].

Відповідно до кривої Лаффера (рис. 4), оподаткування більшості країн світу знаходиться у забороненій зоні, що пригнічує бізнес-середовище, зумовлює соціальну напругу та зменшує сукупні надходження до бюджету, викликаючи тінізацію економіки. Доводиться констатувати, що питання про оптимізацію частки податкових надходжень до державного бюджету та до ВВП поки не знайшов в економічній літературі однозначного вирішення, незважаючи на досить багато дискусій і спроб відповісти на нього з використанням найрізноманітнішого інструментарію.

Серед способів оптимізації податкового навантаження виокремлюють спосіб фінансової стабілізації, що часто передбачає збалансування бюджету за одночасного скороченні податків, для прикладу прибуткових. Рональд Рейган, будучи на посаді президента США, запропонував Конгресу зменшення бюджетного дефіциту шляхом систематичного скорочення витрат на соціальні програми, у тому числі безоплатного й дитячого харчування, медичної допомоги, допомоги самотнім матерям тощо. Таким чином, прибутковий податок в 1981 році був скорочений на 5% [8]. Однак спрямування державної політики багатьох високорозвинених країн на забезпечення високих соціальних стандартів зумовлює лише «подорожчання» податків.

Прикладом переважання соціальних видатків у забезпеченні виконання загальнодержавних функцій є наведені на рис. 5 статті видатків державного бюджету в Україні станом на 2017–2018 роки. Серед категорій видатків виокремлено: загальнодержавні функції, обслуговування

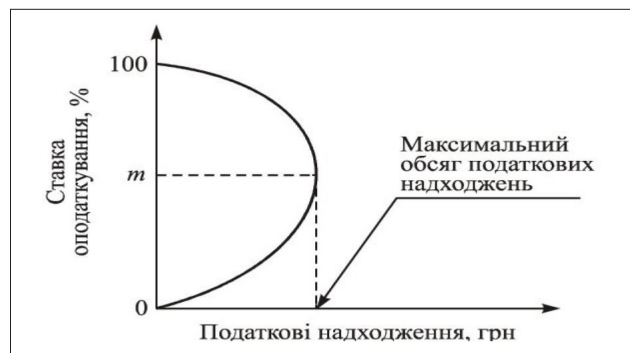


Рис. 4. Крива Лаффера

Джерело: [7, с. 69–73]

Категорія видатків	2017 (зі змінами)	2018 (1 читання)	2018 (2 читання)	2017, % ВВП	2018 (2), % ВВП	2017, % ВВП (Зведений бюджет)	% ВВП (Зведений бюджет)
Загальнодержавні функції	147 997	176 550	177 186	5,2%	5,3%	6,1%	6,3%
в т.ч. обслуговування боргу	113 268	130 200	130 200	4,0%	3,9%		
Оборона	73 288	85 697	88 566	2,6%	2,7%	2,6%	2,6%
Громадський порядок, безпека та судова влада	82 680	107 571	109 363	2,9%	↑3,3%	2,9%	3,3%
Економічна діяльність	43 900	75 492	84 008	1,5%	↑↑2,5%	3,7%	4,0%
в т.ч. Дорожнє господарство	17 408	27 760	30 993	0,6%	↑0,9%		
Субвенція на ремонт і утримання доріг	-	11 409	11 531	-	↑0,3%		
Вугільна галузь та інші галузі з видобутку твердого палива	2 247	863	2 563	0,1%	0,1%		
Сільське господарство	9 784	12 656	14 635	0,3%	0,4%		
Державний фонд регіонального розвитку	3 500	8 100	6 000	0,1%	0,2%		
Електроенергетична галузь	31	667	667	0,0%	0,0%		
Житлово-комунальне господарство	39	139	344	0,0%	0,0%	0,9%	0,7%
Охорона здоров'я	78 512	85 301	86 652	2,8%	↓2,6%	3,4%	3,5%
в т.ч. Медична субвенція	55 920	51 429	57 367	2,0%	↓1,7%		
Інші субвенції на охорону здоров'я	6 507	4 053	4 053	0,2%	0,1%		
Освіта	93 346	103 531	105 001	3,3%	3,2%	6,3%	6,4%
в т.ч. Освітня субвенція	52 593	61 261	62 153	1,8%	1,9%		
Інші субвенції на освіту	259	1 974	1 974	0,0%	0,1%		
Соціальний захист та соціальне забезпечення	276 414	269 809	286 663	9,7%	↓8,6%	10,0%	9,1%
в т.ч. Пенсійний фонд України	141 315	141 315	139 313	5,0%	4,2%		
Субвенція на соціальний захист	55 311	59 643	61 870	1,9%	1,9%		
Субвенція на пільги ЖКГ та паливо/газ	68 656	57 789	73 708	2,4%	2,2%		
Духовний та фізичний розвиток	7 979	8 304	10 534	0,3%	0,3%	0,9%	0,8%
Охорона навколишнього природного середовища	4 128	4 297	4 566	0,1%	0,1%	0,3%	0,0%
Міжбюджетні трансфери (окрім освітніх, медичних та пільг ЖКГ)	32 819	31 438	35 753	1,2%	1,1%	-	
Всього витрати бюджету	841 103	948 129	988 634	29,6%	29,7%	37,0%	36,8%

Рис. 5. Показники видатків Державного бюджету в Україні станом на 2017–2018 роки

Джерело: [9]

боргу, оборону, громадський порядок, безпеку та судову владу, дорожнє господарство, сільське господарство, охорону здоров'я, медичну субвенцію, освіту, соціальний захист та соціальне забезпечення, духовний та фізичний розвиток тощо.

Так, для прикладу, в Україні (рис. 5) видатки з Державного бюджету на освіту становлять 103 531 000 грн станом на 2017 рік, що становить 3,3% від ВВП, у 2018 році – 105 001 000 грн – 3,2% від ВВП. Пенсійний фонд у 2018 році сягнув 5% від ВВП, медична субвенція – 1,7% тощо.

Отже, українське суспільство бере безпосередню участь у своєму формуванні, сплачуючи відповідним чином податки та збори, визначені законодавством. У розвинених країнах ці показники є дещо вищими (рис. 6).

Найбільш «соціальними» країнами відповідно до рис. 6 є Франція – 31,2% від ВВП становлять соціальні видатки, також Бельгія – 28,9%, Фінляндія – 28,7% тощо, що і зумовлює значне податкове навантаження у вищезазначених країнах світу, однак одночасно забезпечує гідний рівень життя.

Висновки. Історія розвитку системи оподаткування свідчить про те, що податки можуть бути не лише джерелом наповнення бюджетів різних рівнів, а й інструментом регулювання тих чи інших соціально-економічних процесів – перерозподілу доходів між членами суспільства, стимулювання окремих видів господарської діяльності та обмеження розвитку інших. Якщо податки економічно не обґрунтовані, то вони пригнічують розвиток підприємств

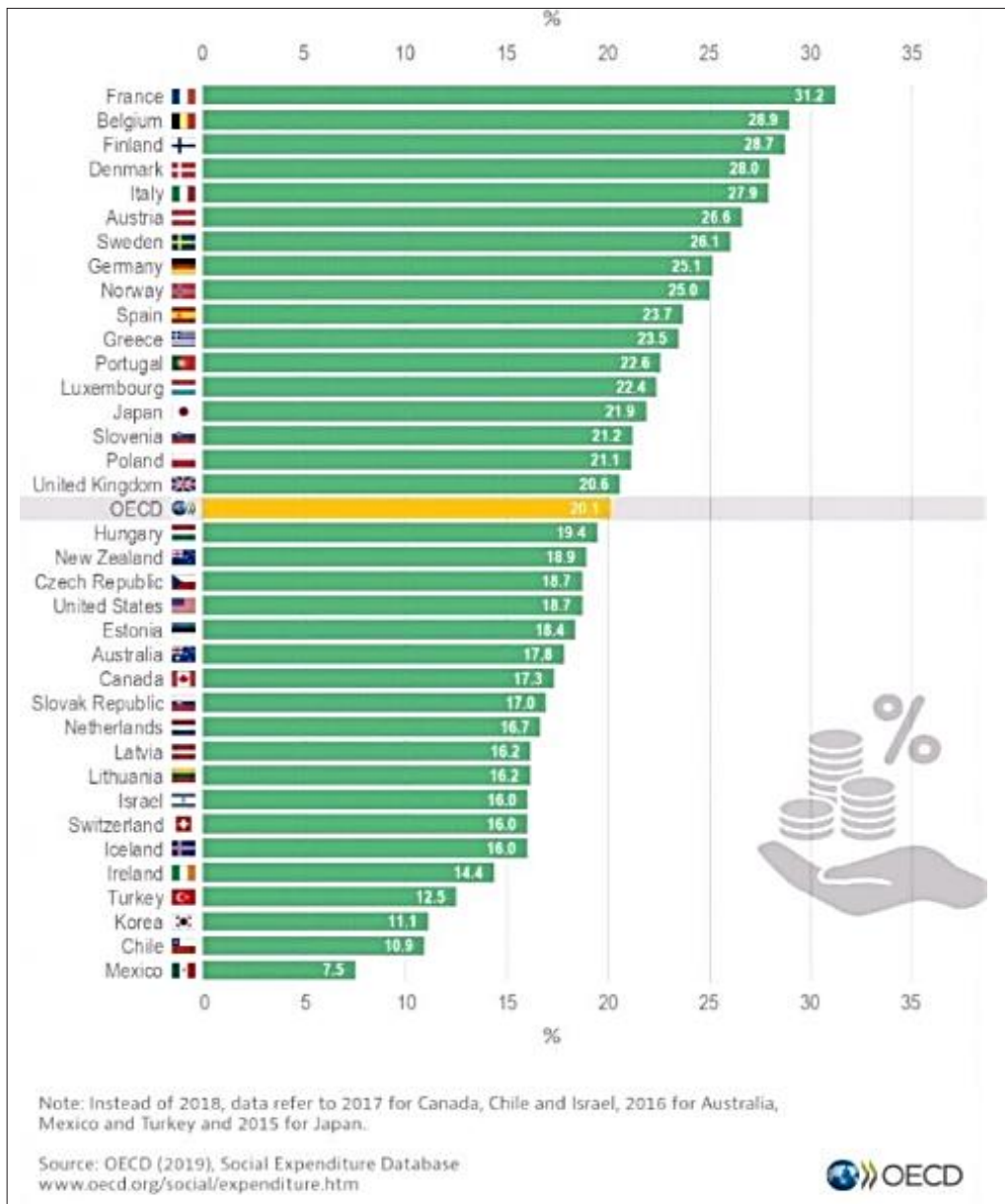


Рис. 6. Сукупні соціальні видатки в різних країнах світу станом на 2017 рік у відсотковому відношенні до ВВП

Джерело: [10]

і стимули до праці та спричиняють несправедливий перерозподіл доходів між соціальними групами, і навпаки. Також варто зазначити, що податкова ставка характери-

зується індивідуальністю, а отже, визначаючи її межі, необхідно враховувати усі можливі економічні, політичні, соціальні фактори та національні особливості.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України. Київ, 2010. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Paying Taxes. – 2019. URL: https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf.
3. Державна служба статистики та державної казначейської служби України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Ткаченко Н. М., Горова Т.М., Ільєнко Н.О. Податкові системи країн світу та України. Облік і звітність: навчальний посібник. Київ: Алеута, 2005. 554 с.
5. Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Кізима А.Я., Карпова В.В. Податковий менеджмент: навчальний посібник. Київ: Знання, 2008. 525 с.
6. Євростат [Електронний ресурс] URL: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>.
7. Уразов А.У, Саух І.В, Маслак П.В. Основи економічної теорії: навчальний посібник. Житомир: 2004. 314 с.
8. Ronald Reagan [Електронний ресурс] URL: <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/politics/specials/reagan/?noredirect=on>.
9. Центр економічної стратегії [Електронний ресурс] URL: https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2018/01/budget-2018_flash.pdf.
10. Social spending [Електронний ресурс] URL: <https://data.oecd.org/social/spending.htm>.

ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ НАЛОГИ И СБОРЫ КАК ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОХОДОВ

Аннотация. В статье авторами проанализированы предпосылки возникновения и современное состояние налоговой системы, в том числе в ведущих странах мира. Раскрыты проблемные аспекты налогообложения и их влияние на экономическую, политическую и социальную стабильность. Определена сущность налога не только как источник наполнения бюджетов разных уровней, но и как инструмент регулирования тех или иных социально-экономических процессов – перераспределения доходов между членами общества, стимулирования отдельных видов хозяйственной деятельности и ограничения развития других и тому подобное. Проанализирован налог и налоговая система как важный элемент политического, экономического и социального равновесия, в чем и заключается его важность. Предложены пути оптимизации налогового бремени и определены наиболее благоприятные налоговые системы в контексте исследования опыта ведущих стран мира.

Ключевые слова: налог, общегосударственные налоги и сборы, налоговая ставка, налоговая система, государственные доходы, социально-экономические процессы.

FEDERAL TAXES AND FEES AS THE MAJOR SOURCES OF STATE INCOME FORMATION

Summary. One of the important issues of our time is the development of a tax system aimed at promoting the economic and social situation of citizens. The functioning of an effective tax mechanism in a given country is conditioned by the right choice of strategic and tactical objectives of tax policy, the choice of fiscal instruments that will help achieve concrete results. One of the most commonly used instruments is the tax. Changing the volume of tax revenues, tax rates, forms and methods of taxation, the application of tax privileges significantly affect the internal economic processes. In this scientific publication, the authors analyze the preconditions for the emergence and modern state of the tax system, including in the leading countries of the world. The problem aspects of taxation and their influence on economic, political and social stability are revealed. The urgency of this article is to identify and analyze existing tax mechanisms, research work and electronic sources devoted to the study of such a socio-economic phenomenon as the tax and the proposal of new methods and means of diversifying the tax burden in the world by determining the optimal tax rate and the most favorable types of tax. Consequently, the essence of the tax is determined not only as a source of filling the budgets of different levels, but also as a tool for regulating certain social and economic processes, namely, redistribution of income among members of society, stimulation of certain types of economic activity and limitation of the development of certain industries. The tax mechanism and the tax system are analyzed as an important element of political, economic and social equilibrium. In this article, we suggest ways to optimize the tax burden and identify the most favorable tax systems in the context of studying the experience of leading countries.

Key words: tax, national taxes and fees, tax rate, tax system, state revenues, socio-economic processes.

УДК 339.944:004

Єсіна О. Г.

*старший викладач кафедри економічної
кібернетики та інформаційних технологій
Одеського національного економічного університету*
Лінгур Л. М.

*старший викладач кафедри економічної
кібернетики та інформаційних технологій
Одеського національного політехнічного університету*

Yesina Olga

*Senior Lecturer of the Department
of Economic Cybernetics and Information Technologies
Odessa National University of Economics*
Lingur Lyubov

*Senior Lecturer of the Department
of Economic Cybernetics and Information Technologies
Odessa National Polytechnic University*

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. У статті досліджено важливість застосування інформаційних технологій в управлінні підприємством. Розглянуто ключові інформаційні технології. Визначено перелік переваг використання інформаційних технологій в управлінні підприємством. Надано характеристику концепції ERP. Сформульовано перелік завдань CRM-системи. Виокремлено базові функції CRM-системи. Розкрито сутність CSRP-технології з прикладами сфер її застосування. Виявлено технології, що застосовуються в реінжинірингу бізнес-процесів. Виокремлено позитивні та негативні впливи впровадження BPR- і ERP-технологій. Систематизовані і наведені характеристики переваг і недоліків різних програмних продуктів, які впроваджуються і використовуються в управлінні на українських підприємствах. Визначена динаміка впровадження ІТ на вітчизняних підприємствах. Запропоновані напрями можливого розвитку впровадження ІТ-систем у подальшій діяльності підприємств.

Ключові слова: інформаційні технології, ІС підприємства, бізнес-процеси, проблеми впровадження, можливості розвитку.

Вступ та постановка проблеми. Стрімкий розвиток нових технологічних засобів, програмних продуктів, електронних, комунікаційних мереж зумовлюють потребу аналізу сучасного стану інформатизації освіти в Україні й визначення її подальших перспектив і тенденцій розвитку в контексті впровадження та використання інформаційно-комунікаційних технологій в діяльності підприємств. Реалії сучасного бізнесу визначають, що розвиток інформаційних технологій безпосередньо впливає на зростання бізнес-показників підприємств. Тому, безперечно, своєчасне впровадження інформаційних технологій та визначення найбільш адаптивних для використання в бізнес-процесній моделі відкриває широкий спектр конкурентних можливостей.

Але впровадження нових технологій вимагає прийняття цілого комплексу заходів, спрямованих на модернізацію (реінжиніринг) або інжиніринг бізнес-процесів, формування нової моделі та філософії ведення бізнесу та впровадження нової інформаційної системи на підприємстві [12].

Ринок інформаційних технологій розвивається дуже динамічно, відкликаючись на потреби бізнес-середовища, тому виникають нові інформаційні системи управління підприємством, які належать до класу CSRP (Customer Synchronized Resource Planning). У таких комплексних інформаційних системах реалізовані технології планування ресурсів, інтегровані модулі клієнтоорієнтованої стратегії, синхронізовані взаємодії з покупцями та замовниками. Це інформаційні системи нового покоління. Якщо MRP, MRPII та ERP орієнтовані на внутрішню організацію підприємства, то системи CSRP містять повний цикл бізнес-технологій від проектування майбутнього виробу виробництва з урахуванням вимог замовника до гарантійного і сервісного обслуговування [4]. Але процеси впровадження ІТ (інформаційних технологій) пов'язані з ґрунтовним вкладанням ресурсів на придбання техніки, розроблення проектів, виконання підготовчих робіт, освоєння нових технологій управління та навчання персоналу. Тому визначення головних проблем та переваг використання ІТ різної складності залишається актуальним питанням для українського бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з використанням інформаційних технологій на підприємствах різних сфер бізнесу, набули широкої популярності як об'єкт дослідження вітчизняних та іноземних науковців за останні 40 років у сфері економіки, кібернетики, інформатики та комп'ютерних технологій. Зокрема, проблемам удосконалення інформаційної інфраструктури підприємств різних галузей присвячені роботи таких науковців, як: І. Вовк [1], Д.В. Карпов [3], В.Є. Качуровський [5], О.О. Коваленко, Т.О. Марценюк, І.О. Яворська [7], В.І. Ковшик [8], М.В. Талан [17], А.А. Мошнянський, А.Ф. Мошнянський [13], А.І. Кириченко [6], В.І. Крив'язюк, Ю. Кулік [11], Н.Б. Сафонова [16], Т.В. Янчук [18], П. Дж. Догерті, Р. Дж. Річі та багато інших.

Дослідженню різних аспектів інформатизації в Україні в умовах глобалізації та розвитку цифрового простору присвячені роботи таких учених, як Л.Є. Довгань, А.В. Козинець [2], А.Ф. Манако, І.В. Кононенко [9], Т.І. Лелейко [10], Мартинюк [12], В.Л. Плєскач, Ю.В. Рогушина, Н.П. Кустова [14], Л.І. Нефьодов, Д.О. Маркозов, І.Г. Ільге [15] та ін. У роботах науковців докладно та широко висвітлюється актуальність впровадження інформаційних технологій, їхня роль, перспективи подальших впливів на стратегічні пріоритети. Але не досить уваги приділяється проблемам застосування технологій, визначення переваг ІТ-систем та

тактичним рішенням визначення адаптивних технологій, необхідних для подальшого розвитку підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині є величезна кількість програмних продуктів вітчизняних і зарубіжних розробників, які спрямовані на оптимізацію діяльності компаній незалежно від того, яку послугу або продукцію вони надають або виробляють. Таким чином, якщо систематизувати інформаційні технології для бізнесу, то можна виділити такі види: програмне забезпечення для ведення бізнесу, довідкові ресурси, електронні торгові майданчики, аукціони, дошки оголошень, інтернет-магазини. Однак у нашій країні інформаційні технології використовуються підприємцями і представниками різних форм бізнесу не досить активно. Сьогодні на ІТ-ринку можна спостерігати велике розмаїття програмних продуктів, багато з них знаходяться на стадії розвитку, немає універсального механізму регулювання ринку попиту та пропозицій, немає ефективних, оптимальних інструментів або ІТ-систем, які б задовольняли бізнес-інтереси підприємця [2].

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз теоретичних та методичних основ визначення проблем впровадження та використання інформаційних технологій на підприємствах у сучасних умовах.

Результати дослідження. Інформаційні технології – це сукупність методів, виробничих і програмно-технологічних засобів, об'єднаних у технологічний ланцюжок, що забезпечує збирання, зберігання, обробку, висновок і поширення інформації. Інформаційні технології призначені для зниження трудомісткості процесів використання інформаційних ресурсів. Сучасні інформаційні технології дозволяють створити єдине інформаційне середовище, фізичною основою якого є інтегровані комп'ютерні мережі та системи зв'язку, що дає змогу супроводжувати та координувати як технологічні процеси, так і ділову діяльність будь-якої організації. Зокрема, такий підхід передбачає технічну, організаційну та методологічну інтеграцію таких базових напрямів управлінської діяльності, як виробничий, організаційний, маркетинговий, фінансовий, бухгалтерський, кадровий та проектно-конструкторський. Інформаційні продукти розміщуються в розподілених базах даних. Доступ до інформаційних продуктів регламентується правилами та нормативами певної організації. Крім цього, інформаційні технології забезпечують динамічну координацію дій за рахунок використання сучасних засобів зв'язку та програмних засобів комп'ютерних мереж.

Починаючи з 90-х років ХХ ст. на вітчизняних підприємствах здійснюються спроби впровадження інтегрованих інформаційних систем та ІТ для автоматизації управлінських процесів підприємством. Першими спробами комплексного управління були ERP (системи Enterprise Resources Planning – планування ресурсів підприємства). Сучасні системи ERP, інтегрують у собі крупні підсистеми: управління фінансами, управління матеріальними потоками MRP, управління виробництвом MPS (Master Production Schedule), управління проектами, управління сервісним обслуговуванням, управління якістю, систему управління поповненням запасів PDS (Pond-Draining System, SIC – Statistical Inventory Control), управління персоналом, системи автоматизації проектно-конструкторської діяльності та технологічної підготовки виробництва – (САПР/АСТПП – CAD/CAM/CAE/PDM) [1]. Останній із стандартів, інтегрований в системи ERP-II, – це CSRP (Customer Synchronized Resource Planning) – планування ресурсів, синхронізоване з покупцями, охоплює ще й відносини з клієнтами.

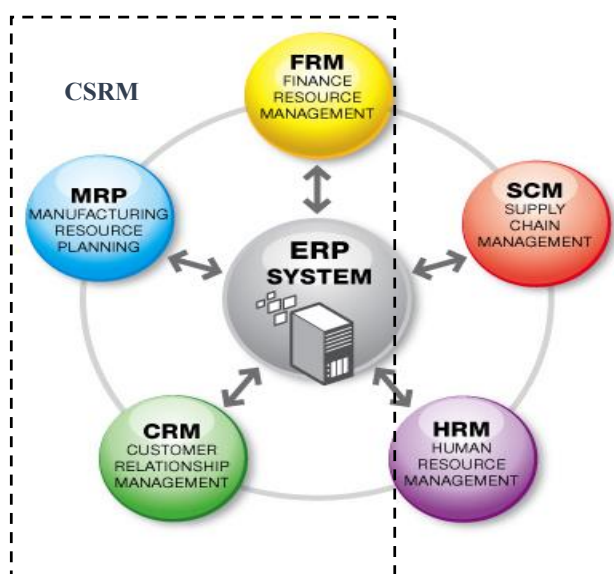


Рис. 1. Комплексна структура сучасної ERP II- системи з блоком CSRP (Customer Synchronized Resource Planning)
 Джерело: згруповано авторами на основі [1; 2; 3]

Таким чином, якщо MRP, MRPII та ERP орієнтовані на внутрішню організацію підприємства, то CSRP містить в собі повний цикл – від проектування майбутнього виробу покупців з урахуванням вимог замовника до гарантійного і сервісного обслуговування після продажу [3, с. 234]. Якщо підприємство планує збільшення якості обслуговування клієнтів, то необхідне використання інтегрованого модуля CRM (Customer Relationship Management) – управління відносинами з клієнтами). Основним завданням CRM є процес проведення автоматизованого збору даних та постійний інформаційний зв'язок із покупцями [8, с. 210].

Використання концепції бізнес-процесного управління та підвищення ефективності економічної діяльності

підприємства вимагає застосування інформаційних технологій: BPR і ERP. Такі IT-продукти сприяють координації інновацій, мінімізації ризиків, підвищенню масштабованості та гнучкості, зниженню витрат [4], вони загалом підвищують економічну безпеку підприємства. Структура сучасної ERP-системи інтегрує окремі необхідні блоки, які виконують різні функції [10; 11].

ERP-система виконує функції бізнес-планування і прогнозування; планування продажу та виготовлення продукції; планування проектів і програм; управління попитом; управління витратами. BPR-системи – це аналітична система, яка дозволяє менеджерам мати персоналізований (тобто враховує персональний внесок у процесі управління) погляд на стан бізнесу [5, с. 56; 6, с. 19]. Реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering, BPR) потрібен для підвищення рентабельності та прибутку бізнесу [7, с. 275]. Розглянувши можливості цих двох систем, можемо визначити їхні позитивні і негативні фактори. ERP-системи пришвидшують впровадження функцій самої ERP-системи, що є позитивним. Негативним показником можна вважати додаткову потребу у налаштуванні нових запитів та блоків, які виникають у процесі реінжинірингу [2; 13]. У таблиці 1 сформовано ключові ознаки, переваги та недоліки технологій, які використовуються на підприємстві.

Безперечно, є безліч проблем вибору, впровадження та експлуатації як складних інформаційних систем, так і окремих IT. На наш погляд, на першому місці з визначених проблем неефективності використання IT знаходиться проблема застарілості наявних на підприємстві ІС, внаслідок чого вони не спроможні виконувати свої функції ефективно та не дають змоги інтегрувати сучасні IT-модулі.

На другому місці серед проблем впровадження IT виділяють неформалізованість і хаотичність внутрішніх принципів управління підприємством, що приводить до невизначеності завдань інформаційного забезпечення. Сьогоднішня ситуація на ринку вендорів та консалтингу характеризується двома особливостями: з одного боку, є

Таблиця 1

IT-технології, що використовуються в діяльності підприємств

Назва IT-технології	Характеристики IT-технології	Переваги використання	Недоліки використання
Система CRM – управління відносинами з клієнтами	Автоматизований збір даних про покупців і постійний інформаційний зв'язок із покупцями	Наявність зворотного зв'язку з покупцями, можливість автоматизованого розповсюдження інформації серед покупців і отримання інформації від них	Обмеженість використання із-за великої кількості покупців або відсутності каналів зворотного зв'язку з багатьма з них
Системи аналізу даних BI (системи класу SAP, Microsoft Dynamics AX, Oracle BI)	Обробка значної кількості інформації з великою швидкістю	Дозволяють швидко отримувати й аналізувати дані про ефективність роботи підприємства, формувати звіти набагато швидше, ніж в ERP-системах	Не є адаптованим до особливостей діяльності багатьох підприємств (або мережі)
Система управління взаємодією з постачальниками SRM	Автоматизована система управління взаємодією з постачальниками	SRM інтегрується з іншими модулями SAP Business Suite, підтримує обмін даними з ERP та SCM-системами. Оптимізація закупівельної діяльності	Обмеженість використання лише у відносинах із постачальниками. Перекладання ризиків продажу на постачальників.
Програмний продукт: Парус	Автоматизована система бухгалтерського та управлінського обліку аналізу	Інтегрується з іншими програмними продуктами, автоматизує управління продажами, фінансовий та бухгалтерський облік	Серед контрагентів розглядає лише покупців та постачальників (р)

Джерело: сформовано авторами на основі [1; 2; 3; 5; 7; 11; 16; 17]

велика кількість пропозицій щодо розроблення і впровадження інформаційних систем, а з іншого – практично відсутній досвід їх успішної реалізації [2; 3; 12]. При цьому ціна одного АРМа, наприклад ERP-системи, коливається у межах 10–40 тис. доларів США, а середній термін експлуатації – 15 років [15, с. 57].

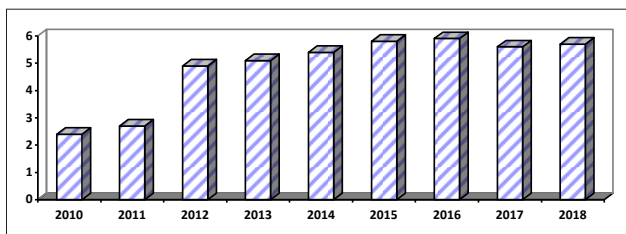


Рис. 2. Динаміка впровадження ІТ на вітчизняних підприємствах (вартість у млн дол. США)

Джерело: сформовано авторами на основі [2; 4; 8; 16]

Наступною проблемою застосування ІТ на підприємствах є відсутність на більшості підприємств обґрунтованого процесу планування бізнес-процесів і взагалі планування господарської діяльності, стратегічних напрямів розвитку, внаслідок чого не виникає потреба впровадження сучасних складних КІС [2].

Окремо можна виділити проблему узгодження стратегічних цілей підприємства з можливостями використання інформаційних технологій. Незважаючи на те, що для підприємства ІТ-технології є окремим сегментом, структура інформаційної системи може змінюватися під впливом зовнішнього середовища та інноваційного розвитку підприємства [14].

Незважаючи на те, що впровадження ІТ в управління вітчизняними підприємствами має свої труднощі і несе значні витрати, доповнюючи це все браком кадрів належної підготовки, для утримання перспективних, конкурентних позицій українські підприємства різних галузей все більше впроваджують окремі блоки або КІС. Це свідчить, що процес впровадження ІТ в управління має позитивний характер, дає додаткові переваги підприємству, скорочує витрати, дозволяє здійснювати контроль кожного зі складників на всіх етапах процесу функціонування підприємства.

Більшість сучасних підприємств вимушені функціонувати в умовах, що постійно змінюються, тому ефективний стратегічний менеджмент необхідно будувати на основі інформаційних технологій. Одним із напрямів економічних концепцій є використання системи Intranet, яка є приблизно у 2,5 рази дешевшою порівняно зі спеціалізованими клієнт-серверними програмами. Технологія Intranet має архітектуру локальної клієнт-серверної інформаційної системи із суворим обмеженням (протоколів обміну

даними – HTTP і FTP та основної форми подання інформації – HTML (XML)). Intranet забезпечує високу пропускну здатність каналів зв'язку між клієнтом і сервером як стандартних серверів і клієнтів (HTTP-сервер і браузер), так і стандартних механізмів розширення можливостей системи, наприклад CGI. Сучасний менеджмент підприємства не може існувати без інформаційних технологій та поступово наближається до автоматизації наявних процесів. У менеджменті інформаційно-технологічні ресурси підприємства повинні використовуватися для створення, підтримки і поглиблення стійкої конкурентної переваги підприємства [16; 17].

Висновки. Сучасні інформаційні системи здатні оцінювати конкурентне середовище, враховувати всі важливі для підприємства макроекономічні та інституційні чинники ринку, вимірювати, оцінювати і прогнозувати конкуренцію в галузі, технологічне відставання, потреби клієнтів і замовників.

Проведений аналіз вибору, впровадження та використання ІТ в діяльності підприємств виявив низку проблем використання ІТ та специфіку їх застосування. Основними шляхами вирішення зазначених проблем повинні бути: зміна традиційної застарілої інформаційної системи на підприємстві; переконання керівництва в необхідності інвестування в сучасні ІТ-системи управління стратегічним потенціалом підприємства шляхом економічного обґрунтування їх доцільності; чітка визначеність стратегічних цілей та завдань ІТ-системи підприємства; розроблення ефективної системи управління стратегічним потенціалом підприємства.

Інформаційні технології підприємства стали швидкісними віртуальними апаратами з вирішення різного роду питань. Використовуючи ІТ-технології, підприємство має можливість збільшити свою конкурентоспроможність. Для ефективного функціонування підприємства необхідно створити таку інформаційну систему, яка би була здатна протягом тривалого часу задовольняти комплексні потреби підприємства. Авторами було проаналізовано найбільш поширені інформаційні технології та виявлено основні переваги їх використання на сучасних підприємствах. Новизна цього дослідження полягає в тому, що було визначено сучасні тенденції розвитку ІТ-галузі в Україні; виявлено проблеми, які стримують розвиток ІТ в Україні; запропоновано шляхи вирішення цих проблем.

Перспективою подальшого дослідження у цьому напрямі є більш глибокий аналіз розвитку ІТ-сфери та визначення факторів, що стримують її розвиток, і на основі цього розроблення шляхів до успішного впровадження ІТ у практику українських підприємств. Тому використання інформаційних технологій нині є обов'язковою умовою розвитку підприємства, оскільки саме інформаційні технології підвищують ефективність підприємства, виводять його на більш високий рівень.

Список використаних джерел:

1. Вовк І. Проблеми автоматизації управління ресурсами підприємства засобами ERP-систем. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2011. Вип. 2(5). URL : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vipres.pdf>.
2. Довгань Л.Є., Козинець А.В. Розвиток ІТ-сфери: проблеми та шляхи вирішення в забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24607/1/2018-12_2-02.pdf.
3. Карпов Д.В. Проблеми впровадження ERP – систем. *Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского*. 2010. № 4(1). С. 233–239.
4. Карпенко С. Г., Попов В.В., Тарнавський Ю.А., Шпортюк Г.А. Інформаційні системи і технології: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К.: МАУП, 2004. 192 с.
5. Качуровський В.Є. Інформаційна логістика. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 690. С. 53–59.
6. Кириченко А.І. Проблематика застосування інформаційних технологій в управлінні процесами доставки вантажу. *Проблеми транспорту*. 2012. № 9. С. 17–27.

7. Коваленко О.О., Марценюк Т.О., Яворська І.О. Проблеми використання інформаційних логістичних систем на українських підприємствах. *Економічний простір*. 2008. № 19. С. 274–282.
8. Ковшик В.І. Інформаційні технології в контексті управління логістичними витратами промислових підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 4, Т. 1. С. 208–212.
9. Кононенко І. В. Букреева І.В. Модель і метод оптимізації портфелів проєктів підприємства для планового періода. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2010. № 1/2(43). С. 9–11.
10. Концептуальні засади менеджменту в інформаційній економіці: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. І. Лепейко. Харків: ХНЕУ, 2010. 252 с.
11. Крив'язюк І., Кулік Ю. Проблеми застосування інформаційних технологій в управлінні логістичною системою підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 35. С. 254–262.
12. Мартинюк О.А. Розвиток інформатизації у глобальному економічному просторі. *Наукові записки Міжнародного гуманітарного університету. Серія Економіка*. 2015. Вип. 24. С. 81–83.
13. Мошнянский А.А. Мошнянский А.Ф. Информационные технологии на транспорте и в логистике. *Методи та засоби управління розвитком транспортних систем: зб. наук. праць*. Одеса: ОНМУ, 2012. Вип. 19. С. 175–183.
14. Плескач В.Л. Рогушина Ю.В., Кустова Н.П. Інформаційні технології та системи : підручник для студ. екон. спец. Київ: «КНИГА», 2004. 520 с.
15. Нефьодов Л.І., Маркозов Д.О., Ільге І.Г. Алгоритм оцінки економічної ефективності впровадження інформаційної технології у торговельну організацію. *Вісник НТУ «ХПІ»*. Серія: *Нові рішення в сучасних технологіях*. Харків: НТУ «ХПІ», 2013. № 4(978). С. 55–60.
16. Сафонова Н.Б. Сучасні інформаційні технології в системі управління персоналом на підприємствах споживчої кооперації України. *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. 2015. № 6(136). Ч. 1. С. 244–246.
17. Талан М.В. Логістична інформаційна система на торговельному підприємстві. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 10. С. 266–272.
18. Янчук Т.Ф. Значення механізму впровадження інформаційних технологій у господарській діяльності підприємства. *Економіка і організація управління*. 2016. № 4(24). С. 269–277.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. В статье исследована важность применения информационных технологий в управлении предприятием. Рассмотрены ключевые информационные технологии. Определен перечень преимуществ использования информационных технологий в управлении предприятием. Охарактеризованы концепции ERP. Сформулирован перечень задач CRM-системы. Выделены базовые функции CRM-системы. Раскрыта сущность CSRP-технологии в зависимости от сферы применения. Выявлены технологии, применяемые в реинжиниринге бизнес-процессов. Выделены положительные и отрицательные влияния внедрения BPR-систем и ERP-технологий. Систематизированы и приведены характеристики преимуществ и недостатков различных программных продуктов, которые внедряются и используются в управлении на украинских предприятиях. Определена динамика внедрения ИТ на отечественных предприятиях. Предложены направления возможного развития внедрения ИТ-систем в дальнейшей деятельности предприятий.

Ключевые слова: информационные технологии, ИС предприятия, ERP, CRM-системы, CSRP-технологии, бизнес-процессы, BPR-системы, проблемы внедрения, возможности развития.

PROBLEMS OF IMPLEMENTATION AND APPLYING OF INFORMATION TECHNOLOGIES AT ENTERPRISES

Summary. The article explores the importance of the use of information technology in enterprise management. Due to the fact that the market for information products is developing very dynamically, there is a rapid transformation of Information Technologies. Ukrainian entrepreneurs do not have time to follow the new trends. Today there is a huge amount of software products of domestic and foreign developers. If you systematize information technology for business, you can identify the following types: business software, reference resources, electronic trading platforms, auctions, bulletin boards, online stores. However, in Ukraine, information technologies are not actively used by entrepreneurs of various forms of business. The main goal of this work is to analyze the theoretical and fundamentals of determining the problems of implementation, and the use of information technology in enterprises in modern conditions. Considered key information technology. The concepts of ERP and ERP-II are characterized. Traced the evolution of MRP, production management in MPS (Master Production Schedule), as well as the formation of the PDS module. Also formulated a list of tasks for the CRM-system. Highlighted the basic functions of a CRM system. And as a final conclusion, a new concept of CSRP technology was proposed, which includes a multi-modal interface. The essence of CSRP technology is disclosed in detail, depending on the scope of application. The positive and negative effects of implementation, BPR-systems and ERP-technologies are highlighted. Characterized and presented are the characteristics of the advantages and disadvantages of various software products that are implemented and used in management in Ukrainian enterprises. The dynamics of IT implementation in domestic enterprises has been determined. The novelty of this study is determined by the fact that the current trends in the development of the IT industry in Ukraine were determined; identified problems that hinder the development of IT in Ukraine; proposed solutions to these problems.

Key words: information technologies, enterprise ICs, ERP, CRM systems, CSRP technologies, business processes, BPR systems, implementation problems, development opportunities.

Заяць О. І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Zayats Olena

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of International Economic Relations Department
Uzhgorod National University*

ПРИКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ

Анотація. У статті досліджено науково-методичні підходи до визначення прикордонного співробітництва як передумови розвитку міжнародної економічної конвергенції. Наголошується на тому, що економічні зв'язки прикордонних регіонів є визначальними суб'єктами майбутньої конвергенції сусідніх країн. Розглянуто теорії світового господарства щодо прикордонних регіонів та зазначено, що економічні зв'язки прикордонних регіонів є визначальними суб'єктами майбутньої конвергенції сусідніх країн, які можна також визначити як специфічний прояв міжнародних економічних відносин, сутність яких зводиться до забезпечення виробничого стикування, структурної адаптації національних господарств на територіях, що прилягають до державних кордонів. Визначено чинники регіонального співробітництва територій як стратегічного ресурсу розвитку зовнішньоекономічної відкритості економіки.

Ключові слова: прикордонний регіон, міжнародна економічна конвергенція, міжнародні економічні відносини, регіональне співробітництво, інтеграція.

Вступ та постановка проблеми. Регіональне співробітництво територій, з одного боку, є стратегічним ресурсом розвитку зовнішньоекономічної відкритості економіки, а з іншого – формує проблеми його використання у зв'язку з периферійним характером розвитку економік інших регіонів. Об'єктивний і незворотний характер загальносвітової «регіональної революції» вимагає вивчення національних доктрин регіонального (у тому числі й прикордонного) співробітництва іноземних держав і адаптації їх основних положень до вітчизняної практики з урахуванням національних особливостей. Окрім того, аналіз західного досвіду розвитку регіонального та міжрегіонального співробітництва необхідно здійснювати у межах триєдиної сутності останнього в координатах «зовнішньоекономічна діяльність регіону – зовнішньоекономічні зв'язки регіону – транскордонний регіоналізм», тому що саме вони набувають різноманітних форм взаємодії як підприємницьких структур, виступаючи складником зовнішньоекономічної діяльності регіонів суміжних держав, так і зовнішньоекономічних зв'язків регіональних органів влади, в кінцевому підсумку поступово перетворюючись на форму розвитку транскордонного регіоналізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику, розглянуту у цій статті, широко досліджували такі закордонні та вітчизняні науковці, як О. Булатова, Н. Мікула, О. Плотнікова, Л. Божко, П. Беленський, М. Долішній, П. Дружинін, В. Бабина, П. Шміт-Енгер, С. Райх, Ж. Андерсон, Ю. Баженов, І. Воробйова, С. Ничипорук та ін. Однак дотепер відсутнє єдине трактування цього поняття, пов'язаного зі специфікою міжнародної конвергентної взаємодії: «прикордонне співробітництво», «регіональне економічне співробітництво», «транскордонне співробітництво», «міжрегіональне співробітництво», «економічна конвергенція».

Метою даної роботи є формування концептуальних основ трактування конвергенції та визначення впливу прикордонного регіону на розвиток процесів міжнародної економічної конвергенції.

Результати дослідження. Одним з істотних наслідків глобалізації є зростання економічної взаємозалежності країн і регіонів, переплетення їхніх господарських комплексів та економічних систем, унаслідок якого відбувається формування єдиного світового ринкового господарства, від чого посилюється не лише функціональна, а й інституційна конвергентна взаємодія на регіональному рівні. Економічна регіоналізація як тенденція розвитку сучасного глобального конкурентного простору сприяє інтенсифікації і поглибленню прикордонного й транскордонного співробітництва, яке, своєю чергою, виступає передумовою, першим кроком, етапом на шляху регіональної економічної конвергенції [1]. У науковій літературі прикордонне й транскордонне співробітництво розглядаються як своєрідний підтип регіоналізації, що розвивається в рамках так званих трикутників розвитку, в яких масштаби взаємодії країн певних регіонів випереджають швидкість їх інтеграції. Цей тип регіональної економічної інтеграції рідко оформлюється будь-якими угодами, хоча форми і результати прикордонного, транскордонного співробітництва можуть бути високоефективними й збалансованими.

Низка дослідників визначає прикордонний регіон і, відповідно, співробітництво в його межах як територію, що охоплює одну або декілька адміністративно-територіальних одиниць однієї держави та прилягає до державного кордону, тоді як транскордонний регіон характеризує певна територія, що охоплює прикордонні адміністративно-територіальні одиниці сусідніх держав [2]. Однією з організаційно-інституційних форм практичної реалізації транскордонного співробітництва стали євро регіони. Як справедливо зазначають О. Булатова, В. Грабовський, М. Наринський, євро регіони – це регіональні об'єднання інтеграційного характеру, які виникають на транскордонних територіях сусідніх держав і діяльність яких не виходить за межі повноважень регіональних (муніципальних) органів влади, їх можна віднести до відповідних організацій (інституцій) прикордонного (транскордонного) міжрегіонального (міжмуніципального) співробітництва [1, с. 73].

У сучасній практиці міжнародних економічних відносин прикордонне співробітництво належить до особливих режимів міжнародної торгівлі, інтенсивний розвиток якого спостерігається із середини минулого століття. Динамічне зростання обсягів прикордонної торгівлі у структурі світового товарообігу, як свідчить західний досвід, часто є найважливішою передумовою розвитку форм зовнішньоекономічного, інвестиційного і промислового співробітництва, поглиблення виробничо-технологічної кооперації регіонів держав і окремих господарюючих суб'єктів на їхній території. Відбулося різке зростання взаємопов'язаності географічного, соціального простору як на кордонах регіональних, локальних систем, так і на рівні державних територій. Однак кордони послабили свою функцію бар'єра, перетворившись на одну з особливих зон контакту: розділені ними держави постали перед необхідністю міжрегіонального співробітництва з метою оптимізації процесу транскордонних комунікацій [3].

Суть процесу формування локальних (регіональних) співтовариств полягає в об'єднанні групи країн або окремих регіонів держави для створення, зміцнення або збереження взаємовигідних регіональних інтеграційних зв'язків, що передбачають послідовні зміни в організації просторово-територіального, політичного устрою держави. В основі регіоналізму лежить прагнення влади, суспільних інституцій, локальних агентів, пов'язаних комунікаційними мережами, зміцнити або створити нову ідентичність у рамках певного регіону, який може об'єднувати частини країни, країни і групи країн, що перебувають в одному географічному регіоні. Регіональне співробітництво як система погоджених дій, які спрямовані на розвиток відносин територіальних утворень і влади договірних сторін, на основі регіональних угод і домовленостей, незважаючи на властиві географічні, історичні, екологічні, економічні особливості, формує систему конвергентних взаємозв'язків соціально-економічного, просторового, соціокультурного, правового й політичного рівнів суміжних держав для вирішення питань сталого розвитку і підвищення добробуту населення, зміцнення дружби і добросусідства.

Регіональне й міжрегіональне співробітництво як передумова та перший крок у розвитку економічної конвергенції частини національних територій або країн загалом, поступово і поетапно трансформуючись у зони вільної торгівлі й митні союзи та використовуючи чинник близькості до суміжних держав, створює стратегічні передумови для розширення експортного потенціалу, просування на зовнішні ринки у межах окремих територіальних об'єднань. Одночасне поглиблення субрегіональної виробничо-технологічної кооперації національних та іноземних підприємств і фірм підвищує взаємну зацікавленість у зростанні конкурентоспроможності їхньої продукції, розширенні обсягу орендних угод і консигнаційних операцій та іншого роду зовнішньоторговельних операцій, у тому числі в межах зустрічного товарообміну. Наприклад, відповідно до європейської рамкової конвенції, регіональне (прикордонне) співробітництво – це «будь-які погоджені дії, спрямовані на посилення і заохочення відносин між сусідніми територіальними співтовариствами та владою, що перебувають під юрисдикцією двох і більше договірних сторін» [4].

Сьогодні в науковій літературі прийнято виділяти чотири основні критерії контактності кордонів:

1) ступінь відкритості законодавчо регульованих зовнішніх зв'язків;

2) розвиненість інституцій, що забезпечують здійснення зовнішніх контактів;

3) рівень розвитку прикордонної інфраструктури;

4) рівень економічного розвитку прикордонних територій та їх інтеграція у міжнародні зв'язки [5].

Однак у сучасних умовах території різних регіонів можуть бути локалізовані одним великим економічним суб'єктом, для якого важлива спільність соціально-економічних, політичних і географічних чинників його діяльності. Так само формальні кордони може перетинати складна мережа неформальних відносин, що лежать за межею практик адміністративного регулювання. Крім того, як свідчить міжнародна практика конвергентних процесів, до цього часу не розроблені універсальні інструменти регулювання у системі взаємодії суб'єктів, а також територій у зонах прикордонної торгівлі через відмінності принципів державної зовнішньоторговельної та економічної політики й особливостей двосторонніх відносин між суміжними країнами. Нерідко національна зовнішньоекономічна політика окремих держав загалом може не враховувати інтереси й позиції територіальних суб'єктів регіонального співробітництва, зацікавлених більшою мірою в лібералізації процесів торговельно-економічного співробітництва, особливо якщо у ньому присутні суттєві економічні диспропорції структурно-господарського розвитку, подолання яких пов'язане з ефектом дії, власне, самого співробітництва (рис. 1).

Особливостями реалізації ефекту дій є такі чинники. По-перше, прикордонна і прибережна торгівля як особливий торговельний режим повинна супроводжуватися пільговими, податковими та інвестиційними умовами й мати тарифний еквівалент (*tariff equivalent*), тобто окремий митний тариф, та інші заходи регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

По-друге, географічна прив'язка зон регіонального співробітництва здійснюється переважно до сухопутних державних кордонів або кордонів, що розташовані вздовж русла рік (водночас торгівлю через морські порти у більшості країн не визнають прикордонною), а власне регіональне співробітництво здійснюється на основі спеціальних міждержавних дво- або багатосторонніх угод [9, с. 34–35].

По-третє, формування і вирішення питань транскордонної безпеки значною мірою є відповіддю на загрози від країн-сусідів, що мають власні конкурентні стратегії забезпечення вигідних позицій у регіоні. Тому сьогодні варіації транскордонного регіоналізму можна пояснити такими причинами: а) необхідністю зміцнення геополітичних позицій («імперська версія»); б) спробами врівноважити вплив країни-сусіда («версія балансу сил»); в) створенням комплексу відносин і зв'язків для захисту спільних економічних інтересів («версія гегемоністської стабільності») [10].

Бурхливий розвиток процесів регіоналізації є результатом суттєвих змін, що відбуваються у сферах співпраці прикордонних регіонів (політичній, економічній, соціальній) і країн. В їх основі лежить визнання того, що тільки через співпрацю, передусім із прикордонними державами, можна максимально забезпечити національні інтереси, оскільки це дає змогу оптимально використовувати багатосторонній потенціал, яким володіє кожна країна. Саме тому пошук колективних форм забезпечення економічних інтересів держав став поштовхом до формування регіональних економічних утворень у системі світового господарства починаючи з другої половини ХХ ст. (рис. 2).

Окрім наведених визначень прикордонних і транскордонних регіонів, низка зарубіжних дослідників акцентує

увагу на інших їх суттєвих ознаках. Так, один із провідних теоретиків регіоналізму П. Шмітт-Егнер зазначає, що прикордонний регіон – це «одинаць дії» [12, с. 37]. Схожої точки зору дотримується С. Райх у праці «Транскордонне і міжрегіональне співробітництво в Європі», який визначає прикордонний регіон як територіальну одиницю з «історичними, соціально-економічними і культурними спільностями у комбінації з регіональною індивідуальністю, яка частково сформувалася, і автономними (політичними і соціальними) інституціями» [13, с. 25.]. Водночас наявність «спільностей» (на яких ґрунтуються визначення П. Шмітта-Егнера і С. Райха) не є обов'язковою властивістю прикордонних регіонів.

На думку автора, зазначені визначення в такому сенсі не мають на увазі закономірності управління регіоном, оскільки останній визначається не стільки як функціональний простір, скільки як соціально-територіальна одиниця з певним ступенем стратегічних можливостей, що базуються на організаційних домовленостях. Тому можна погодитися з твердженням Дж. Андерсона і Л. О'Доуда, що прикордонні регіони – це територіальні одиниці, для яких регіональна єдність може проявлятися у використанні фінансових можливостей, відмінностей у розмірі оплати праці і вартості товарів та послуг, а також в інституційних нормах по обидва боки кордону [14]. Дослідники Ю.М. Баженов і К.Е. Нікулченков визначають прикордонний регіон як економічно-соціально-культурну цілісність певної території, що має митний кордон з одним або декількома закордонними регіонами і взаємодіє з ними на основі міжурядових угод для максимального задоволення потреб населення [15].

Дійсно, цілком логічно розглядати прикордонний регіон як сукупність «загальних» культурних, етнічних або економічних складників. Але це не є обов'язковою або «природною» основою для будь-якого прикордонного регіону, оскільки точна комбінація спільностей (або відмінностей) завжди є результатом суто історичного процесу соціального формування. Так, наприклад, у Російській Федерації термін «прикордонна територія» має рамковий характер. Така територія визначена не стільки гео-економічними, скільки геополітичними чинниками: прикордонний режим припускає не особливі умови ведення господарської діяльності в межах зазначеної території, а особливості обороноздатності таких земель [16].

Замість «транскордонний» Г. Штрасбургер уживає термін «транснаціональний простір» і визначає його як постійні потоки людей, товарів, ідей, символів, послуг через кордони, які об'єднують мігрантів із країн їх виїзду і прийому в єдину міграційну систему [17, с. 49]. У контексті теорії транснаціональних просторів міжнародні економічні відносини (так само, як і феномен регіонального співробітництва) сприймаються як сфера взаємодії не лише державних органів, а й різноманітних суспільних інституцій, а також агентів, що беруть участь у здійсненні транснаціональних комунікаційних зв'язків (незважаючи на триваючу полеміку щодо поняття «транснаціональні мережі», здебільшого західні автори воліють використовувати саме його).

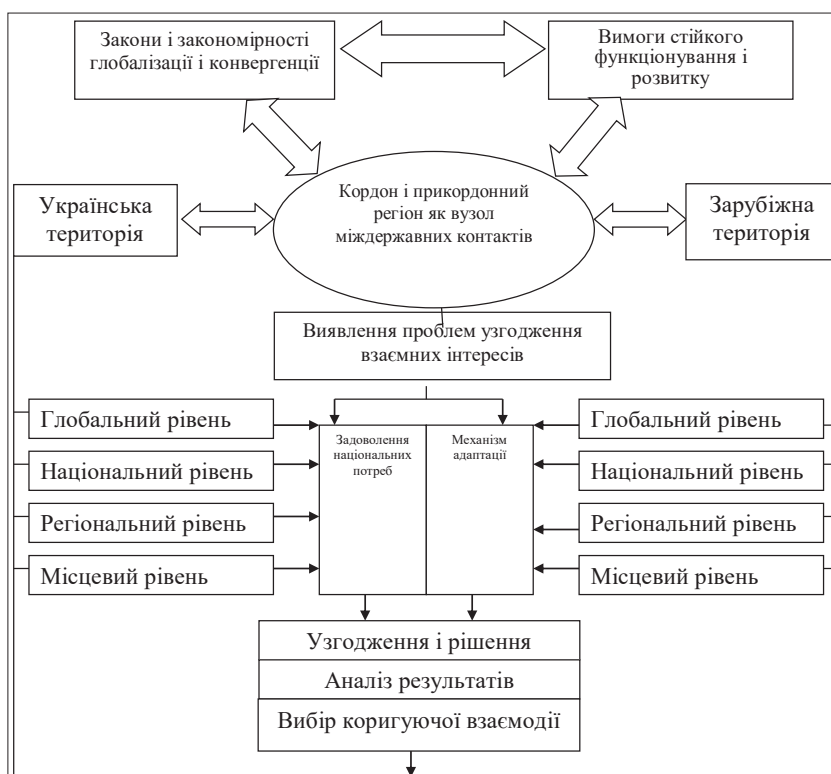


Рис. 1. Формування механізму адаптації управління прикордонним регіоном

Джерело: складено автором на основі [6–8]

Співвідношення «бар'єрності» і «контактності» кордонів багато в чому визначається економічною моделлю розвитку держави, яка є одним з індикаторів стану останньої в умовах глобалізації та регіоналізації, а також здатності до взаємодій в умовах становлення нового формату кордонів – неформального. Держава може сприяти збереженню неефективних норм і організацій, якщо це збільшує її рентні доходи і зменшує видатки, причому у підтримці таких інституцій можуть бути зацікавлені й могутні фінансово-економічні угруповання. Це консервує наявну інституційну систему (навіть якщо вона вже неадекватна економічним реаліям), утворює спотворену «амальгаму» з ефективних і неефективних інституцій [18]. Тому сучасні регіональні й трансрегіональні взаємодії підтверджують когнітивну цінність моделі «дворівневої гри», коли всі їхні учасники постають перед необхідністю вибудувати специфічну систему відносин як із внутрішніми, так і з іноземними контрагентами.

Один з основних постулатів класиків транснаціоналізму, таких як Р. Кеохейн, Дж. Най, Т. Файст, полягає у тому, що все більш значний спектр взаємодій між суспільствами не піддається державному, адміністративному регулюванню, а безліч агентів, розділених державними кордонами, пов'язані між собою транскордонними мережами комунікацій. Ці агенти природно прагнуть до експансії, розширення своєї діяльності на нові сфери, розглядаючи державні кордони як значну й істотну перешкоду. Тобто транснаціоналізм фактично допомагає концептуально пояснити кризу адміністративних кордонів в умовах глобалізації, а саме як кордон у вигляді інституту зазнає зростаючих труднощів із використанням його як функції бар'єра.

Нові неформальні кордони перетворюються на своєрідні «маркери» просторового розвитку в умовах слабкості і малої ефективності «раціональних» адміністративних

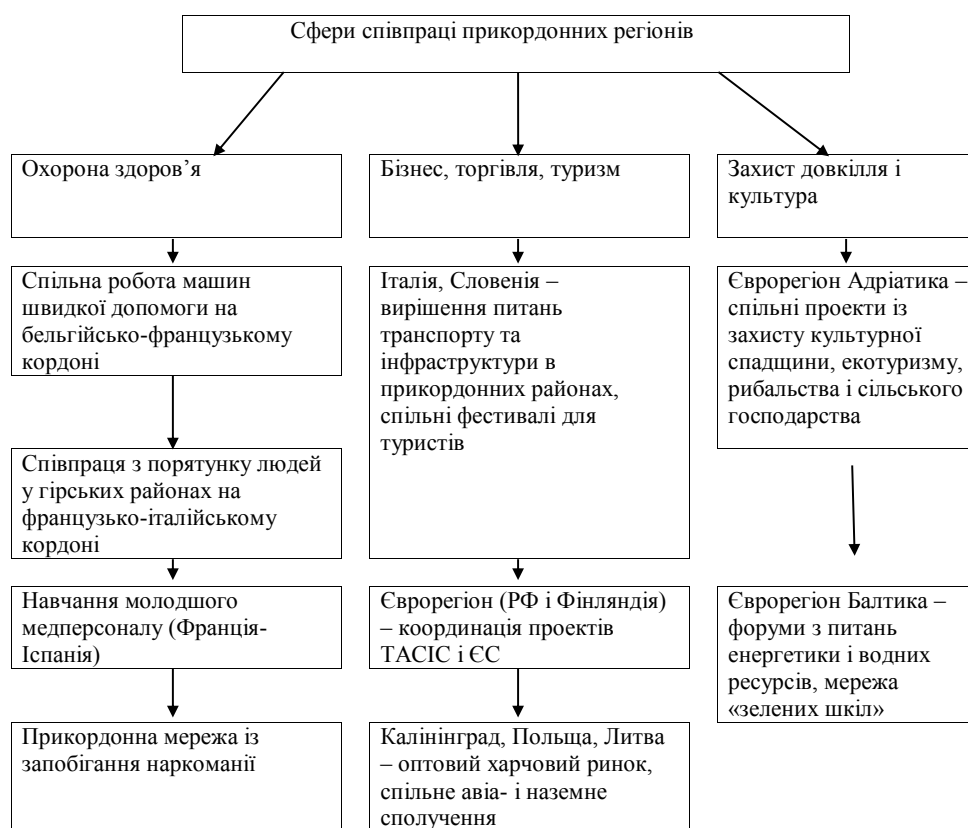


Рис. 2. Сфери співпраці прикордонних регіонів

Джерело: складено автором на основі [2; 3; 9; 11]

регуляторів. Використання матриці транснаціоналізму допомагає зрозуміти, наскільки видозмінилося навантаження, що лягає на кордони, і в якому напрямі повинен еволюціонувати режим їх охорони. Прикордонні території де-факто перетворюються на один із каналів зв'язку та інтеграції розмежованих раніше ареалів, що в умовах прогресуючої неспроможності держави здійснювати тотальний контроль за всіма комунікаціями в межах нових, неадміністративних кордонів перетворює регіон на стратегічно визначальний інструмент подолання архаїчної політики самодостатності великих територіальних просторів. Протириччя між адміністративно-територіальними кордонами, тобто фіксованою, певною географією держав і позатериторіальною природою проблем сучасності, у майбутньому лише підсилуватиметься і це, безумовно, спричинить зменшення ролі національної держави, що втрачатиме роль ефективної конструкції для вирішення проблем окремих регіонів [19, с. 46–51].

Феномен «нового регіоналізму», використовуючи такі поняття, як «прикордонна територія», «транскордонний регіон» тощо, свідчить, що географічні кордони держав усе меншою мірою збігаються з територіальними: соціально-економічні відносини між країнами, що постійно ускладнюються, сприяють створенню регіональної структури з відносною поняття територіальності (концепція «центр-периферія» поступово втрачає актуальність). Поняття ж прикордонного регіону охоплює три рівні: макрорівень (великі прикордонні адміністративно-територіальні утворення, що мають безпосередній вихід до кордону), мезорівень (адміністративні райони у складі більших одиниць, кордони яких частково збігаються з державними), мікрорівень (прикордонна смуга з населеними пунктами, що виходять на кордон) [20].

Отже, під регіоном ми розуміємо співтовариства, що мають необхідні, але не достатні ознаки державності і де «регіональне» виступає як сукупність локальних зв'язків, спрямованих на оптимізацію соціальних, економічних та культурних процесів. Тобто альтернативою «класичній» ієрархії між державним центром та країнами є територіальне об'єднання у формі мереж, які структурують регіон не як одиницю адміністративної структури, а як систему відносин, співробітництва, що розвивається поза адміністративними кордонами.

Глобалізація когерентна лише такому типу регіонального і міжрегіонального співробітництва, який припускає «мережеву модель» інтеграції значної кількості «глобальних гравців». У цьому контексті їх активізація перетворюється на прямий наслідок глобалізації: регіональні, локальні співтовариства ухвалюють концепцію своєрідної транспортно-інформаційної дорожньої карти, тобто для глобальної економіки стають важливими не стільки держави, скільки «мережеві» співтовариства, а адміністративна «вертикаль» уже не є необхідною умовою сталого розвитку, вона потребує підтримки з боку комунікаційної «горизонталі», невід'ємним компонентом якої виступає «мережа» регіонального і міжрегіонального співробітництва.

Серед теорій, які пояснюють феномен «нового регіоналізму», розкривають сутність регіонального і міжрегіонального економічного та політичного співробітництва, чільне місце займають теорія «раціонального вибору» лауреата Нобелівської премії Дж. Б'юккенена, теорія «раціональної поведінки» Р. Лукаса, а також теорія «раціональної організації» французького економіста, лауреата Нобелівської премії 2014 р. Ж. Тіроля.

На відміну від старого регіоналізму, методологічною основою якого виступав неолібералізм у вигляді сукуп-

ності концепцій шведської, чиказької, фрайбурзької шкіл, новий регіоналізм базується на неінституціоналізмі та економічній синергетиці. У центрі уваги старого регіоналізму знаходилася така інституція, як держава, конвергенція мала формальний характер, а такі суб'єкти регіональної конвергенції, як організації та господарючі суб'єкти, не вважалися важливими. Для нового регіоналізму характерними і відмінними ознаками є корпоративна взаємодія на основі ініціативи приватного сектору (ініціатива знизу), наявність у нього позаекономічних аспектів, участь держав, недержавних і наднаціональних інститутів як суб'єктів регіональної інтеграції.

Висновки. На початку третього тисячоліття світовий ринок перетворився на глобальну економічну систему, в якій практично не залишилося можливості для здійснення стихійних ринкових відносин між державами. Розвиток конвергентних процесів став універсальною

закономірністю, що проявляється як у середовищі національних економік, так і у сфері міждержавних відносин та логічно призводить до глобалізації макроекономічного середовища. У процесі зростання ролі міжнародних корпорацій і світових фінансових центрів міжнародна економічна конвергенція має більшою мірою регіональний характер.

Глобалізаційні регіональні конвергентні процеси у світовому господарстві, загострення міжнародної конкуренції, формування нової не лише функціональної, а й інституційної архітектури регіональної економіки призвели до появи концепції «нового регіоналізму», якому притаманні глибші форми конвергенції, а інституціоналізація, інституційна взаємодія виступають його суттєвою ознакою. Основною останніх є регіональні торговельно-економічні об'єднання, конвергентно-інтеграційні угруповання різного рівня розвитку й зрілості.

Список використаних джерел:

1. Булатова О. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів : монографія. Донецьк : ДонНУ, 2012. 386 с.
2. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : монографія. Львів : ІРД НАН України, 2004. 395 с.
3. Приграничная торговля за рубежом. URL : <http://www.tks.ru/cgi-bin>.
4. Европейская рамочная конвенция о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей ETS № 106. *Бюллетень международных договоров*. 2003. № 10.
5. Божко Л.Л. Концептуальные подходы к определению приграничных территорий. *Региональная экономика: теория и практика*. 2010. № 4(139). С. 47–54.
6. Бельний П.Ю., Микула Н.А., Герич В.П. Транскордонне співробітництво: проблеми і перспективи. Львів, 1996. 175 с.
7. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX-XXI ст.: нові пріоритети : монографія. Київ : Наукова думка, 2006. 511 с.
8. Дружинин П.В. Особенности развития приграничных регионов. *Север и рынок*. 2003. № 2. С. 39–46.
9. Бабина В.А., Дьяченко В.Н., Уваров В.А. Приграничная торговля: проблемы и перспективы развития : монографія. Хабаровск : ДВАГС, 2010. 134 с.
10. Макарычев А.С. Пространственные характеристики трансграничной безопасности: концептуальные контексты. URL : <http://www.policy.hu/makarychev/rus8.htm>.
11. Ничипорук С.В. Приграничное сотрудничество и его потенциал. URL : <https://integrationconference2011.wordpress.com/2013/10/09/>.
12. Schmitt-Egner P. Grenzüberschreitende Zusammenarbeit in Europa als Gegenstandswissenschaftlicher Forschung und Strategietransnationaler Praxis. Anmerkungen zur Theorie, Empirie und Praxis des transnationalen Regionalismus. Baden-Baden : Nomos, 1998. 121 s.
13. Raich S. Grenzüberschreitende und interregionale Zusammenarbeit in einem «Europa der Regionen», dargestellt anhand der Fallbeispiele Großregion Saar-Lor-Lux, EUREGIO und «Vier Motoren für Europa». Baden-Baden : Nomos, 1995. 89 s.
14. Anderson J., Dowd L. Border Regions and Territoriality: Contradictory Meanings, Changing Significance. *Regional Studies*. 1999. Vol. 33. № 7. P. 593–604.
15. Баженов Ю.Н., Никольченко К.Е. Конкурентоспособность приграничных регионов. URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-ekonomiki-prigranichnyh-regionov>.
16. Воробйова І.Н. До питання про конкретизацію поняття прикордонного регіону. *Научный вестник Алтайской академии экономики и права*. 2014. Вып. 9. С. 57–60. URL : <http://journal-aael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/2014/09/57-60.pdf>.
17. Strassburger G., Bosswick W., Husband C. Transnational social spaces. Bilbao : University of Deusto, 2005. 123 p.
18. Чеботарев Б.А. Приграничное торгово-экономическое сотрудничество: зарубежный опыт и проблемы России. *Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. Серия «Экономика и экономические науки»*. 2009. Вып. 2. С. 69–75. URL : http://notabenenord.net/sites/default/files/event_files/B2.pdf.

ПРИГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАК ПРЕДПОСЫЛКА РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНВЕРГЕНЦИИ

Аннотация. В статье исследованы научно-методические подходы к определению приграничного сотрудничества как предпосылки развития международной экономической конвергенции. Отмечается, что экономические связи приграничных регионов являются определяющими субъектами будущей конвергенции соседних стран. Рассмотрены теории мирового хозяйства по приграничным регионам и указано, что экономические связи приграничных регионов являются основоположными субъектами будущей конвергенции соседних стран, которые возможно также обозначить как специфическое проявление международных экономических отношений, сущность которых сводится к обеспечению производственной стыковки, структурной адаптации национальных хозяйств на территориях, которые прилегают к государственным границам. Определены факторы регионального сотрудничества территорий как стратегического ресурса развития внешнеэкономической открытости экономики.

Ключевые слова: приграничный регион, международная экономическая конвергенция, международные экономические отношения, региональное сотрудничество, интеграция.

THE BORDER COOPERATION AS A PREREQUISITE OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC CONVERGENCE DEVELOPMENT

Summary. The article dwells upon scientific and methodical approaches to the definition of the border cooperation as a prerequisite of the international economic convergence development. Special attention is paid to the economic relations of the border regions as the main subjects of the future neighbouring countries convergence. The article deals with the world economy theories concerning border regions and it is also specified that economic relations of cross-border regions are the main determinants of the future convergence of the neighbouring countries, which in its turn can be defined as a specific demonstration of the international economic relations, the main essence of which is to support the industrial consolidation, structural adaptation of the national households on the territories contiguous to the state borders. The factors of territories regional cooperation as a strategic resource for the external economic openness development of the economy are defined. The purpose of the article is to form the conceptual foundations of the convergence interpretation and determine the cross-border trade influence on the processes of the international economic convergence development. At the beginning of the third millennium the world market turned into the global economic system where practically no possibility remained for spontaneously emerging market arrangements between states. The development of the convergent processes became the commonly used regularity which can be found both in national economies and inter-State relations sphere, and logically results globalization of the macroeconomic environment. In the process of international corporations and world financial centres relevance growth international economic integration in large part carries more of a regional nature.

Key words: border region, international economic convergence, international economic relations, regional cooperation, integration.

УДК 330.44:339.977

Іванов Є. І.

*кандидат економічних наук,
начальник відділу аналізу і прогнозування міжнародної торгівлі
Державного науково-дослідного інституту
інформатизації та моделювання економіки*

Ivanov Yevhen

*Candidate of Economic Sciences,
Head of International Trade Analysis and Forecasting Department
State Research Institute for Informatization and Economic Modeling*

ПРИКЛАДНА МОДЕЛЬ ЗАГАЛЬНОЇ РІВНОВАГИ GTAP ЯК ІНСТРУМЕНТ АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ

Анотація. У статті розглянуто сутність, особливості побудови та використання прикладних моделей загальної рівноваги в економіці на прикладі GTAP Model. Досліджено переваги, недоліки та сфери використання GTAP під час визначення економічних ефектів від застосування заходів регулювання зовнішньої торгівлі. Розглянуто принципи побудови глобальної бази даних GTAP і можливості для аналізу, які вона відкриває. Проаналізовано теорії і концепції міжнародної торгівлі, що лежать в основі розрахунків GTAP, і визначено логіку їх застосування в процесі економіко-математичного моделювання. Окреслено перспективи використання GTAP для оцінювання ефектів, що виникають у результаті запровадження заходів нетарифного регулювання.

Ключові слова: прикладна модель загальної рівноваги, матриця соціальних рахунків, економіко-математичне моделювання, Global Trade Analysis Project (GTAP), маржинальні витрати, коефіцієнт еластичності.

Вступ та постановка проблеми. Сучасні підходи до прикладного аналізу та прогнозування міжнародної торгівлі характеризуються використанням дедалі складніших інструментів економіко-математичного моделювання, що зумовлено прагненням найточніше оцінити перспективи використання тих чи інших заходів міжнародної торгової політики відповідно до досягнень класичної та сучасної економічної думки. Необхідність опрацювання значного масиву даних під час таких розрахунків сприяла автоматизації процесів моделювання у цій сфері, що дало можливість оптимізувати витрати й час на наукове обґрунтування відповідних регуляторних рішень. Однак у міру все більшої деталізації даних й охоплення все більшої кількості чинників впливу на торговельні процеси авто-

матизовані системи моделювання стали набувати ознак «чорних скриньок», що блискавично видають усебічні результати математичних розрахунків, логіка одержання яких, утім, залишається до кінця незрозумілою навіть для самих дослідників. Своєю чергою, це породжує недовіру та скептицизм відносно достовірності результатів моделювання серед споживачів такої інформації.

Зокрема, вищевказані проблеми є актуальними у використанні прикладних моделей загальної рівноваги (ПМЗР), що лежать в основі сучасного аналізу низки питань економічної політики, пов'язаних із міжнародною торгівлею. З огляду на це, доцільним убачається розкриття специфіки функціонування ПМЗР у сфері обчислення ефектів від регуляторного впливу держави на зовніш-

ноторговельні процеси. Для цілей дослідження вибрано GTAP (Global Trade Analysis Project) – базу ПМЗР, що стала одним зі стандартних інструментів аналізу міжнародної торгівлі у світовій практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню методологічних особливостей функціонування моделей загальної рівноваги присвячено наукові доробки низки вітчизняних учених-економістів, серед яких: А.М. Кривоғуб і К.В. Новодережкіна [1], М.Г. Чепелев [2], І.О. Загоруйко [3; 4], Ю.М. Солодковський і Г.В. Солодковська [5] та ін. Публікації А.М. Кривоғуб і К.В. Новодережкіної висвітлюють особливості використання програмного забезпечення, покладеного в основу GTAP, розглядають міжгалузеву балансову модель В. Леонтьєва, що становить значну частину баз даних усіх ПМЗР, та аналізують методи обчислень, які застосовуються під час автоматизованих розрахунків у GTAP (методи Ейлера, Йохансона, Грагга, метод екстраполявання). М.Г. Чепелев зосереджується на використанні факторів виробництва у ПМЗР і проблемі оцінювання еластичності заміщення між ними. Внесок І.О. Загоруйка присвячений інтеграції у моделі загальної рівноваги фаз ділового циклу, що дає змогу модифікувати результати обчислень з урахуванням кризових явищ в економіці. Ю.М. і Г.В. Солодковські здійснили загальний огляд і порівняльний аналіз GTAP та інших розповсюджених прикладних моделей загальної рівноваги (MIRAGE, ORANI, GAMS, RUNS).

Відаючи належне існуючим напрацюванням із порушеної проблематики, необхідно зазначити, що узагальнення та систематизація структурних елементів GTAP, які визначають результати моделювання заходів зовнішньоторговельної політики, досі не знайшли належного втілення у вітчизняній науковій літературі, що зумовлює необхідність подальших досліджень у даному напрямі.

Метою даної роботи є розкриття механізму функціонування GTAP як прикладної моделі загальної рівноваги, зокрема у сфері розрахунку економічних ефектів від реалізації міжнародної торгової політики.

Результати дослідження.

Прикладна модель загальної рівноваги – це система рівнянь, яка описує економіку у цілому та взаємодію між її

частинами. Рівняння у ПМЗР базуються на теоріях мікрота макроекономіки, відображаючи різноманітні аспекти економічної поведінки виробників і споживачів, а також широко відомі макроекономічні тотожності. Усі рівняння в моделі розв'язуються одночасно, щоб знайти загальну рівновагу, за якої за певної конфігурації цін обсяги попиту відповідатимуть обсягам пропозиції на кожному ринку товарів, послуг і чинників виробництва.

Змінні у рівняннях поділяються на екзогенні та ендогенні. Моделювання здійснюється шляхом зміни значень однієї або кількох екзогенних змінних, після чого система рівнянь розв'язується повторно та розраховуються нові значення ендогенних змінних. Розглянемо цей взаємозв'язок на прикладі рівняння GTAP, яке пов'язує внутрішні та світові ціни на блага:

$$pms_{(i,r,s)} = pcif_{(i,r,s)} + tms_{(i,r,s)}, \quad (1)$$

де $pms_{(i,r,s)}$ – внутрішня ціна товару i в країні/регіоні s , увезеного з країни/регіону r (ендогенна змінна);

$pcif_{(i,r,s)}$ – світова ціна товару i , ввезеного з країни/регіону r до країни/регіону s (ендогенна змінна);

$tms_{(i,r,s)}$ – податок на імпорт товару i , який увозиться в країну/регіон s із країни/регіону r (екзогенна змінна).

Екзогенною змінною у наведеному рівнянні є податок на імпорт, отже, за результатами моделювання є можливість розрахувати вплив від його підвищення або зниження на зміну внутрішньої і світової цін відповідного блага. Очевидно, що оподаткування імпорту підвищить рівень внутрішньої ціни блага порівняно зі світовою, що призведе до скорочення попиту на нього на внутрішньому ринку і переорієнтації споживачів на вітчизняний аналог чи на інший іноземний аналог, що не підлягає оподаткуванню. Світова ціна також може зазнати змін, якщо податок уводиться великим глобальним імпортером відповідної продукції. Тоді на світовому ринку утвориться надлишок пропозиції, що сприятиме зменшенню світової ціни (рис. 1).

На рис. 1 зображено, як зміна величини екзогенної змінної («економічний шок») впливає на ринкову рівновагу і призводить до зміни ендогенних змінних, що відображає результати економіко-математичного моделювання.

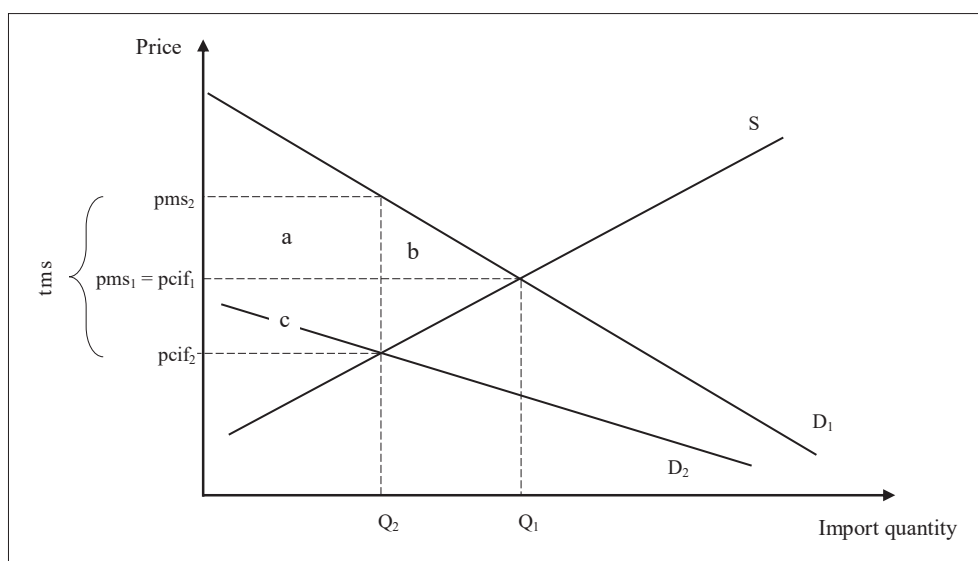


Рис. 1. Вплив оподаткування імпорту (ввізного мита) на ринкову рівновагу і динаміку цін у моделі GTAP

Джерело: складено автором

Економічна теорія дає змогу передбачити напрям змін. Разом із цим прикладний характер моделей загальної рівноваги забезпечується можливістю оцінити вплив «шоку» на економіку кількісно через порівняння значень відповідних показників у стані початкової та нової рівноваги, що виникла в результаті дії «шоку». Для цього рівняння ПМЗР використовують статистичні й розрахункові дані для економік конкретних країн у певному році. Таким чином, великі й деталізовані бази даних є другим невід’ємним елементом ПМЗР поряд із математичним апаратом.

Бази даних ПМЗР складаються з двох частин: матриці соціальних рахунків (МСР) та набору показників еластичності. Дані МСР структуровані у вигляді таблиці, що відображає кругообіг витрат і доходів в економіці через транзакції між основними економічними агентами (домогосподарствами, виробниками, урядом) за напрямками господарських відносин (виробництво, споживання, оподаткування, оплата праці, заощадження, інвестування, внутрішня та зовнішня торгівля). Важливим елементом МСР є таблиця міжгалузевого балансу «витрати – випуск», яка відображає співвідношення між обсягами виробництва продукції за секторами економіки та сукупною потребою в ній із боку інших секторів. За даного підходу виробнича система формується так, що кожен сектор випускає певні блага, частина з яких споживається ним же та іншими секторами, а решта виводиться за межі системи як кінцева продукція, що задовольняє попит уряду та домогосподарств.

Указані характеристики матриць соціальних рахунків дають змогу охопити всі найважливіші зв’язки в економіці, завдяки чому йдеться саме про загальну рівновагу. Модель загальної рівноваги описує всі ці взаємозв’язки в економіці відразу. У розглянутому прикладі з підвищенням вивізного мита це означає, що виробництво вітчизняного товару-аналогу зростає, а отже, підвищиться попит на відповідні чинники виробництва, зростуть зайнятість, доходи домогосподарств, податкові відрахування. З іншого боку, ті галузі, що використовують даний товар як проміжний у виготовленні готової продукції, зіштовхнуться зі зростанням виробничих витрат, утратять цінову перевагу на внутрішньому та зовнішньому ринках і будуть змушені скоротити виробництво, експортні поставки, зайнятість та відрахування до бюджету. Якщо продукція цих галузей займає вагомий частку в експорті, скорочення її поставок закордон призведе до девальвації національної валюти – макроекономічного шоку, що вплине на всю без винятку господарську діяльність. І так далі.

Одним зі способів комплексно зобразити взаємозв’язки в ПМЗР на прикладі ГТАР є опис їх як кругообігу доходів і витрат у національній економіці (рис. 2).

Для задоволення попиту на блага бізнес споживає сировину і комплектуючі, залучає чинники виробництва (робочу силу та капітал), сплачує заробітну плату та ренту. Плата за чинники виробництва в кінцевому підсумку нараховується домогосподарствам як дохід від оплати праці та капіталу. Домогосподарства витра-

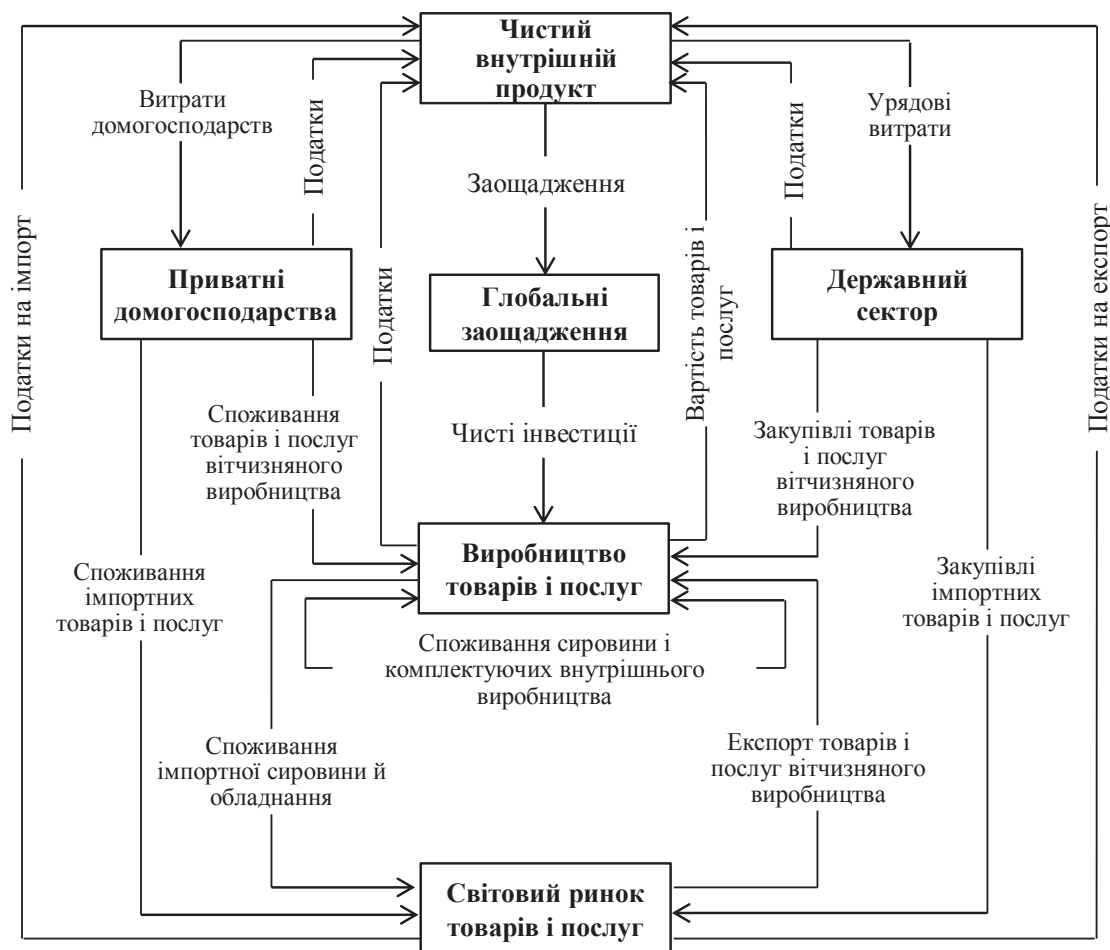


Рис. 2. Структурно-логічна схема фінансових потоків у моделі ГТАР

Джерело: складено за [6]

чають свої доходи на товари і послуги, платять податки уряду і відкладають заощадження. Уряд використовує податкові надходження для закупівлі товарів і послуг, компанії-інвестори використовують заощадження для придбання засобів виробництва у майбутніх виробничих цілях. Сукупний попит на товари і послуги від домогосподарств, уряду й інвесторів є кінцевим попитом в економіці країни. Фірми виробляють товари та послуги, щоб задовольнити цей попит, що, своєю чергою, формує їх попит на сировину і комплектуючі, визначає зайнятість, дохід від заробітної плати та ренти домогосподарств тощо. Введення у цей кругообіг зовнішньої торгівлі дає змогу врахувати роль імпорту для задоволення певного внутрішнього попиту та додає зовнішній попит як додаткове джерело попиту на товари і послуги національного виробництва.

Такий підхід до формування бази даних дає змогу визначати вплив низки чинників (увізних/вивізних мит, кількісних обмежень у міжнародній торгівлі, технічних бар'єрів у торгівлі, внутрішніх та експортних субсидій, деяких прямих і непрямих податків, цінових коливань на світових ринках, змін у продуктивності чинників виробництва тощо) на динаміку таких показників, як: ВВП, випуск, експорт, імпорт, ціни виробників, валютний курс, споживання домогосподарств, податкові надходження, зайнятість, ринкова вартість чинників виробництва та ін. При цьому існує можливість виокремлення кожного окремого чинника й оцінки величини його впливу на зміну ринкової рівноваги, що дає змогу формувати науково обґрунтовану аргументацію щодо причинно-наслідкових зв'язків між економічними явищами.

Водночас використання бази даних на основі МСР накладає низку обмежень на функціонал ГТАР. По-перше, аналізується лише реальний сектор економіки, ситуація у фінансовому секторі залишається поза сферою охоплення моделі. Із цієї ж причини відсутня можливість розраховувати вплив монетарної і валютної політики держави (емісії грошової маси, зміни облікової ставки й обов'язкової норми резервування, операцій регулятора на фондовому та валютному ринках тощо). Зміну індексу споживчих цін ГТАР також не розраховує. Із цього приводу слід обережно ставитися до результатів моделювання щодо зміни валютного курсу, адже враховуються лише макроекономічні чинники (сальдо торгового балансу), які впливають на даний показник. З іншого боку, існує можливість установити фіксований валютний курс як вихідну умову для моделювання, якщо такої політики дотримується національний регулятор.

По-друге, розрахунок економічних ефектів шляхом порівняння початкового й одержаного станів ринкової рівноваги зумовлює стагичний характер ГТАР. Статичні моделі можуть розповісти історію про остаточних переможців та тих, хто програв від «економічного шоку», проте вони не здатні описати сам процес змін протягом перехідного періоду. Процес змін може відзначатися, наприклад, періодами безробіття під час переорієнтації вивільненої робочої сили у нові сфери зайнятості, що, ймовірно, матиме високу суспільну ціну незалежно від розміру очікуваних вигід у новій рівновазі. Результати моделювання в ГТАР демонструють середньостроковий період змін, який є достатнім для того, щоб чинники виробництва переміщалися у відповідь на зміни у заробітній платі та ренти з капіталу в різних секторах економіки, але це занадто короткий період для зростання загальної кількості економічно активного населення і довгострокових зрушень у продуктивності виробництва чи нагромадженні основного капіталу.

По-третє, сама необхідність досягнення рівноважного стану накладає певні обмеження. У ПМЗР рівновага виникає за такої конфігурації цін, за якої всі виробники, споживачі, робітники та інвестори задоволені кількістю товарів, які вони виробляють і споживають, сектором економіки, в якому вони працюють, кількістю капіталу, який вони зберігають та інвестують, і т. д. Виробниками має бути вибрано обсяги інвестицій та випуску, які максимізують їх ефективність за наявних витрат на сировину і проміжні товари та за існуючих технологічних обмежень у виробничих процесах. Споживачі повинні максимізувати корисність шляхом придбання найбільш бажаного кошику товарів з урахуванням їх доходів та цін на споживчі товари. Рівновага також повинна задовольняти деякі важливі макроекономічні обмеження на ринку. Як правило, це вимагає того, щоб сукупна сума товарів і послуг дорівнювала сукупному попиту, всі працівники й основний капітал були задіяні, а заощадження дорівнювали інвестиціям на глобальному рівні. Це, зокрема, означає, що ПМЗР здійснюють розрахунки виходячи зі стану повної зайнятості, яка притаманна далеко не всім економікам світу. У ГТАР існує можливість змінити ці налаштування на неповну зайнятість, однак це вимагає фіксації вартості праці, що позбавляє можливості дослідити вплив змодельованого «шоку» на заробітну плату.

Що стосується коефіцієнтів еластичності як складової частини баз даних ПМЗР, то вони відображають чутливість показників МСР до зміни величини екзогенних параметрів, кількісно визначаючи різницю між станами рівноваги до та після експерименту. Показники еластичності відповідають за економічну поведінку основних агентів національного господарства, яка закладається відповідно до базових теорій мікроекономіки. ГТАР у своїх розрахунках оперує такими коефіцієнтами еластичності:

- еластичність попиту за доходом – відображає, якою мірою зміна доходів впливає на попит населення на блага залежно від їхнього типу (товари першої необхідності, звичайні товари, предмети розкоші);
- еластичність попиту за ціною – відображає, якою мірою коливання цін на блага впливає на попит на них із боку населення;
- перехресна еластичність попиту – показує, якою мірою зміна відносних цін між різними благами впливає на бажання споживачів замінити одні блага іншими;
- перехресна еластичність попиту між товарами-аналогами вітчизняного та іноземного виробництва – відображає, якою мірою зміна відносних цін між вітчизняними й імпортними товарами-аналогами впливає на бажання споживачів замінити одні товари іншими;
- перехресна еластичність попиту на імпортні блага – показує, якою мірою зміна відносних цін між імпортними благами з різних країн походження впливає на вибір споживачів між цими благами;
- еластичність попиту на чинники виробництва – відображає, якою мірою зміна відносних цін на капітал і робочу силу впливає на зміну їх співвідношення у виробничих процесах;
- еластичність попиту на проміжну продукцію – має ту саму логіку, що й попередній показник, тільки стосується співвідношення між споживанням проміжної продукції у процесі виробництва;
- перехресна еластичність попиту між чинниками виробництва та проміжною продукцією – має ту саму логіку, що й перехресна еластичність на товари кінцевого споживання, тільки стосується співвідношення між чинниками виробництва та проміжною продукцією;

– еластичність мобільності чинників виробництва – показує, якою мірою зміна відносних цін на капітал і робочу силу в різних секторах економіки впливає на перетікання цих чинників виробництва з одного сектору в інший;

– еластичність виходу на зовнішні ринки – відображає, якою мірою зміна цінового співвідношення між внутрішньою та експортною ціною сприяє зміні частки експорту в обсязі реалізованої продукції.

Розрахунок вищезазначених показників для низки галузей, країн та регіонів світу (версія 10 бази даних GTAP виділяє 65 секторів економіки і 141 країну) з використанням новітніх методів економетричного аналізу [7] становить ключову цінність глобальної бази даних GTAP, завдяки чому ця база даних стала основою прикладного аналізу міжнародної торгівлі на сучасному етапі. Низка інших ПМЗР хоча і розробляє власний математичний апарат, однак використовує базу даних GTAP.

Варто зазначити, що в програмному забезпеченні GTAP існує можливість змінити попередньо задані показники еластичності у ручному режимі, якщо, на думку дослідників, ситуація в економіці чи на певних ринках докорінно змінилася з часу релізу останньої бази даних (те ж стосується податкових ставок). З одного боку, це забезпечує високу адаптивність моделі до найтоншої специфіки об'єктів аналізу. З іншого боку, це відкриває простір для маніпуляцій та дає змогу підтасовувати результати моделювання під задалегідь визначені очікування. Отже, у разі коригування еластичності дослідники обов'язково повинні вказати на це, представляючи результати аналізу, а також обґрунтувати використані під час моделювання нові значення показників еластичності.

Незважаючи на наявні досягнення, GTAP має одне вагоме обмеження, яке стосується еластичності. Воно полягає у тому, що еластичність попиту на проміжну продукцію завжди дорівнює нулю, оскільки GTAP використовує виробничу функцію В. Леонт'єва, яка передбачає фіксоване співвідношення між вхідними продуктами під час виготовлення товару/послуги кінцевого споживання. Ця фіксація напряму впливає з логіки побудови таблиць

«витрати – випуск» і її не можна позбутися, не порушивши загальної рівноваги в економіці. На практиці це означає, що GTAP не враховує і не може обчислити ефект від технологічних зрушень, які призводять до зменшення енергетичних витрат у розрахунку на одиницю продукції (наприклад, завдяки реалізації проектів енергоефективності) або до повної заміни одних вхідних ресурсів іншими (наприклад, перехід від мартенівського способу виплавки сталі, за якого споживається природний газ, до використання електроплавильних печей, які споживають електроенергію).

Натомість GTAP може обчислювати ефект від технологічних нововведень, які призводять до зростання продуктивності праці та/або капіталу (наприклад, до підвищення рівня врожайності чи зменшення відсотка браку на виробництві) за незмінного співвідношення вхідних ресурсів. Слід мати на увазі, що в системі рівнянь GTAP технологічна зміна є екзогенною, тому економічний ефект від зростання продуктивності змодельовати можна, а вплив інших «шоків» на зміну рівня продуктивності – ні.

З огляду на окреслені характеристики GTAP як прикладної моделі загальної рівноваги, розглянемо особливості аналізу міжнародної торгової політики з використанням даного інструменту більш детально. База даних GTAP розкладає експортні й імпорتنі потоки на три складники: вартість товарів і послуг у цінах *fob* згідно з Інкотермс-2010, обсяг сплачених увізних/вивізних мит, маржинальні витрати у зовнішній торгівлі (витрати на страхування, фрахт, транспортування й інші видатки, необхідні для організації і здійснення доставки продукції з однієї країни до іншої). Моделювання ефекту ввізного мита схематично зображено на рис. 1. Разом із цим виокремлення маржинальних (накладних) витрат, які закладають різницю між цінами експорту (*fob*) та цінами імпорту (*cif*), дає змогу значно розширити сферу аналізу та дослідити вплив від спрощення процедур торгівлі на активізацію міжнародних економічних відносин (рис. 3).

На рис. 3 пряма *S* відображає пропозицію національних виробників країни, тоді як пряма *D* – сукупний попит у країні як на вітчизняну, так і на імпортовану продукцію.

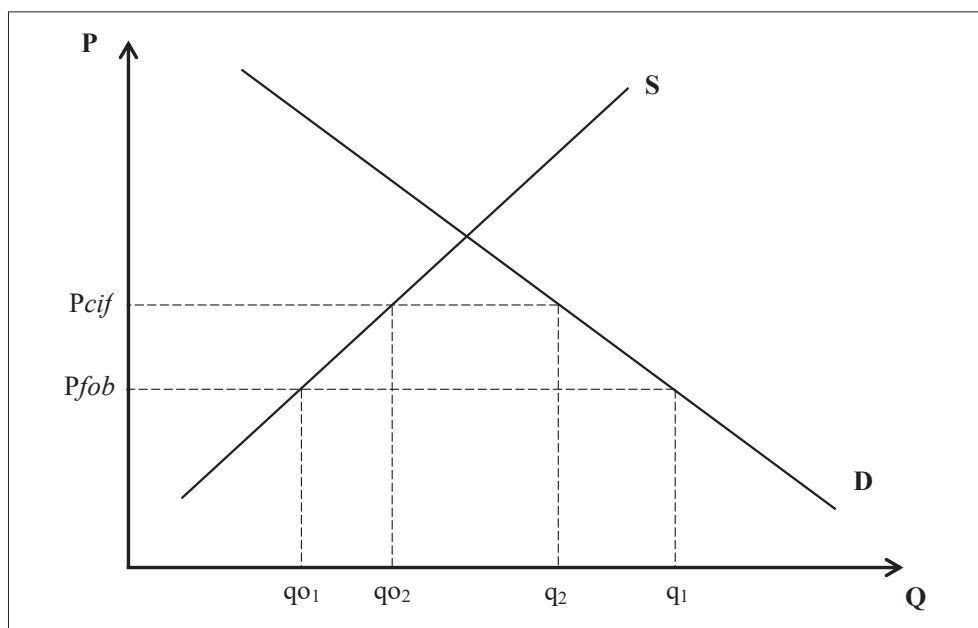


Рис. 3. Вплив маржинальних витрат на ринкову рівновагу в моделі GTAP

Джерело: складено за [8, с. 189]

За відсутності маржинальних витрат країна виробляє продукцію в обсязі q_1 , а споживає q_1 , імпортуючи, таким чином, в обсязі, що становить різницю між q_1 та q_0 , за ціною P_{job} . Маржинальні витрати зумовлюють зростання ціни з P_{job} до P_{cif} , призводячи до підвищення обсягів вітчизняного виробництва до рівня q_2 та зниження обсягів імпорту до різниці між q_2 та q_0 .

Вирішення проблеми неефективних маржинальних витрат стало наріжним каменем Угоди СОТ «Про спрощення процедур торгівлі» (УСПТ), яка покликана знизити витрати на організацію зовнішньоторговельних операцій через усунення перешкод, що виникають у результаті надмірної бюрократії та непрозорості у функціонуванні митних служб й інших контролюючих органів, які так чи інакше впливають на міжнародний рух товарів. Оскільки тарифні заходи втратили роль основного регулятора глобальної торгівлі у зв'язку з проведенням низки раундів лібералізації під егідою СОТ і приєднанням до цієї організації більшості країн світу, обмежувачий вплив маржинальних витрат у міжнародній торгівлі нині є значно більшим, ніж у ввізних мит і митних зборів. Зважаючи на це, актуальності набуває дослідження потенційних ефектів від реалізації УСПТ із використанням ГТАР та інших ПМЗР.

Ще більше ніж маржинальні витрати сучасну світову торгівлю обмежують нетарифні заходи, тому активно розвиваються підходи до використання ПМЗР у даній сфері, особливо в тій частині, яка стосується технічних бар'єрів у торгівлі (ТБТ) та санітарних і фіто-санітарних заходів (СФЗ). Для того щоб уможливити порівняння торговельних наслідків від використання цих нетарифних заходів, їхній вплив аналізують шляхом приведення до адвалерного еквіваленту, тобто рівня адвалерного тарифу, який має рівноцінний обмежувачий ефект у торгівлі, як і нетарифні заходи, що розглядаються. Адвалерний еквівалент обчислюють із використанням методу ножиць цін або гравітаційних моделей. Центр аналізу глобальної торгівлі, у рамках якого розроблено ГТАР, поступово накопичує дані щодо адвалерних еквівалентів нетарифних заходів, зокрема у відкритому доступі вже наявні відповідні дані щодо двосторонньої торгівлі України з ЄС [9, с. 49].

Після оцінки рівня адвалерних еквівалентів їх значення розкладають на три елементи:

- частка, що лягає тягарем на імпортера;
- частка, що лягає тягарем на експортера;
- частка, що відображає безповоротні втрати для обох сторін.

Перші два елементи під час моделювання розглядаються як додатковий рівень, відповідно, імпортного й експортного мита. Наприклад, витрати на одержання імпоротної ліцензії здійснюються імпортером, а відповідні кошти стягуються до бюджету. Витрати ж на одержання сертифікату відповідності несе експортер, й пов'язані із цим платежі він здійснює до бюджету країни експорту. Ефект цих елементів нетарифного заходу в ГТАР розраховується за тим же принципом, що й ефект від запровадження або скасування імпортних й експортних мит.

Третій елемент пов'язаний з «ефектом айсберга», що описаний американським економістом П. Самуельсоном

[10, с. 118]. Методологічну основу розрахунку ефекту від цього елемента в ГТАР становить концепція так званого «ефективного обсягу імпорту» й «ефективної ціни імпорту». Ці умовні показники відображають гіпотетичні вартісні й фізичні обсяги зовнішньоторговельних товаропотоків за відсутності впливу чинників, що призводять до безповоротних утрат в економіці (наприклад, до псування вантажу під час міжнародних перевезень).

Отже, широка методологічна база з провідних економічних теорій, на яких будується математичний апарат, у поєднанні з деталізованою базою даних на глобальному рівні, новітніми підходами до прикладного аналізу складних економічних явищ і гнучким програмним забезпеченням роблять ГТАР, як і низка інших ПМЗР, незамінним інструментарієм для досліджень міжнародної торгової політики. Попри наявні обмеження (а без певних обмежень не можуть обійтися жодні економіко-математичні моделі), розрахунки в ГТАР кількісно враховують величезний масив різноманітних чинників, більшість з яких може бути упущена економістами навіть за ретельних спроб оцінити ефекти від міжнародної торгової політики без використання автоматизованих систем аналізу.

Завдяки цим властивостям результати моделювання в ГТАР лягли в основу визначення перспектив Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів та створення СОТ, укладання Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА), приєднання Китаю до СОТ, оцінювання потенційного впливу від створення так званих мега-регіональних об'єднань (Трансатлантичного торгового й інвестиційного партнерства та Транс-Тихоокеанського партнерства), а також низки двосторонніх торговельних угод. Поточні дослідження з використанням ГТАР зосереджуються на визначенні наслідків розгортання торгової війни між США і Китаєм [11]. Активне міжнародне співробітництво в розробленні глобальної бази даних і програмного забезпечення ГТАР дає змогу дослідникам оперативно здійснювати всебічний та детальний аналіз перспектив економічного розвитку у середньостроковій перспективі.

Висновки. Прикладна модель загальної рівноваги ГТАР є сучасним інструментом аналізу та прогнозування економічного розвитку країн на макро- та мезорівні. Використання глобальної бази даних на основі матриці соціальних рахунків і спеціально розробленого програмного забезпечення дає змогу ГТАР оперативно проводити комплексний аналіз впливу економічної політики на зміну цін, ВВП, зайнятості, виробництва, податкових надходжень, зовнішньої торгівлі, відносних цін і низки інших показників у середньостроковому періоді. Результати досліджень, виконаних із використанням ГТАР, відповідають на питання: що буде за умов заданого впливу на поточну ринкову рівновагу в економіці, передусім у сфері міжнародної торгівлі (за зміни ставок увізних мит, надання експортних субсидій, спрощення процедур торгівлі, застосування нетарифних заходів тощо). Проте поряд із перевагами необхідно враховувати й обмеження ГТАР, щоб не покладати на модель не властиві їй функції та критично сприймати деякі результати моделювання.

Список використаних джерел:

1. Кривогуб А.М., Новодержкіна К.В. Модель загальної рівноваги та методи її дослідження. *Математичні машини та системи*. 2015. № 4. С. 100–110.
2. Чепелев М.Г. Обчислювані моделі загальної рівноваги: аналіз методологічних особливостей. *Економічна теорія*. 2015. № 2. С. 77–85.
3. Загоруйко І.О. Методологія моделювання загальної економічної рівноваги: детерміністський підхід. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. Вип. 39(1). С. 90–97.

4. Загоруйко І.О. Елементарна модель загальної економічної рівноваги з очікуваними рівнями цін та доходів. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2012. Вип. 30(1). С. 239–244.
5. Солодковський Ю.М., Солодковська Г.В. Сучасний досвід використання методів математичного моделювання при формуванні міжнародної торгової політики. *Міжнародна економічна політика*. 2012. Спецвипуск. Ч. 1. С. 205–211.
6. Land Use Changes and Consequent CO₂ Emissions due to US Corn Ethanol Production: A Comprehensive Analysis / Wallace E. Tyner et al. July 2010. URL : <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/5200.pdf> (дата звернення: 12.03.2019).
7. Hillberry R., Hummels D. Trade Elasticity Parameters for a Computable General Equilibrium Model. *Handbook of Computable General Equilibrium Modeling*. Oxford: Elsevier, 2013. P. 1213–1269.
8. Burfisher M.E. Introduction to computable general equilibrium models / Center for Global Trade Analysis, Purdue University. New York: Cambridge University Press, 2016. 425 p.
9. Hartwell C. Quantifying nontariff barriers in Ukraine: a comprehensive trade cost approach. *Applied Economic Letters*. 2015. Vol. 23. Issue 1. P. 47–57.
10. Samuelson P. The Transfer Problem and Transport Costs: Analysis of Effects of Trade Impediments. *Economic Journal*. 1954. № 64. P. 113–127.
11. Rosyadi S.A., Widodo T. Impacts of Donald Trump's Tariff Increase against China on Global Economy: Global Trade Analysis Project (GTAP) Model. *MPRA Paper*. 2017. № 79393. URL : <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/79493>.

ПРИКЛАДНАЯ МОДЕЛЬ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ GTAP КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. В статье рассмотрены сущность, особенности построения и использования прикладных моделей общего равновесия в экономике на примере GTAP Model. Исследованы преимущества, недостатки и сферы использования GTAP при определении экономических эффектов от применения мер регулирования внешней торговли. Рассмотрены принципы построения глобальной базы данных GTAP и возможности для анализа, которые она открывает. Проанализированы теории и концепции международной торговли, лежащие в основе расчетов GTAP, и определена логика их применения в процессе экономико-математического моделирования. Очерчены перспективы использования GTAP для оценки эффектов, возникающих в результате внедрения мер нетарифного регулирования.

Ключевые слова: прикладная модель общего равновесия, матрица социальных счетов, экономико-математическое моделирование, Global Trade Analysis Project (GTAP), маржинальные затраты, коэффициент эластичности.

COMPUTABLE GENERAL EQUILIBRIUM MODEL GTAP AS A TOOL FOR INTERNATIONAL TRADE POLICY ANALYSIS

Summary. The article investigates the essence, construction and application peculiarities of computable general equilibrium models on the example of "GTAP Model". The author raises the issue that computable general equilibrium models are often criticized for being "black boxes" in which too many factors are taken into consideration at once and results are difficult to explain. As a consequence, credibility of GTAP as a theoretically consistent, analytical tool can be greatly undermined, which is counterproductive, since this tool can play a significant role in government policy decisions. In order to address this issue, the article aims to shed light on the mechanism of GTAP computation by describing the postulates of economic thought this model is built upon. It is expected that deconstruction of GTAP as a standard computable general equilibrium model with the aid of basic principles of economics and international trade will dispelled some of its mystery and make it more comprehensible, useful and reliable for professional economists as well as for governmental officials. The advantages, disadvantages and scope of GTAP application in the sphere of quantifying economic effects from foreign trade regulation measures are explored. The principles of GTAP's global database construction and the possibilities for analysis, which it provides, are revealed. The theories and concepts of international trade that underlie GTAP calculations are analyzed, and the logic of their application in the process of economic-mathematical modeling is defined. The effects of import duty introduction, export subsidies and trade facilitation policy that take place in GTAP calculations are described. The current achievements and prospects of using GTAP for assessing the effects of non-tariff regulation are outlined.

Key words: computable general equilibrium model, social accounting matrix, economic-mathematical modeling, Global Trade Analysis Project (GTAP), marginal costs, elasticity coefficient.

Іващенко М. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи*

Руда Д. К.

*магістр
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи*

Ivashchenko Maryna

*Ph.D., Associate Professor,
Kharkiv Educational Scientific Institute of the Banking University*

Ruda Daria

*Master,
Kharkiv Educational Scientific Institute of the Banking University*

ПРИЧИНИ УПОВІЛЬНЕННЯ ЗРОСТАННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. Статтю присвячено актуальній проблемі уповільнення зростання світової економіки та світової торгівлі. На основі аналізу статистичних даних простежено помірне зростання експорту та імпорту в розвинутих країнах. Також спостерігається розвиток глобальних торгових дисбалансів, пов'язаних із перевищенням грошової вартості товарів, які експортують країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою, над вартістю товарів, які вони імпортують. Простежено структурні чинники, які впливають на торгівлю, обертаються валютно-фінансовими збитками і перешкоджають ефективній роботі підприємств на зовнішніх ринках. Досліджено ризики для глобальних економічних перспектив, серед яких: подальший відтік капіталу з ринків, що розвиваються, через тривале посилення готівки центральними банками в країнах із розвинутою економікою; «тарифна війна», що назріває та тягне за собою підвищення процентних ставок; зростання боргового навантаження та економічна невизначеність. Узагальнено аналітичні оцінки уповільнення темпів зростання світової економіки різних міжнародних фінансових організацій: загальне уповільнення зростання в країнах із ринком, що формується; проблеми в макроекономічних пропорціях Китаю; торгові суперечки між США та Китаєм; зниження цін на біржові товари і поступове посилення грошово-кредитних умов в США. Підхід до комплексу локальних і глобальних причин удосконалено залученням до аналізу принципу циклічності глобальної економіки, пов'язаного з технологічними змінами та переходом на поновлювані джерела енергії так званої «четвертої технологічної революції». Доведено, що уповільнення зростання світової економіки є довгостроковим трендом, пов'язаним із впливом кількох чинників: досягненням розвиненими економіками потенційних меж зростання; регулярними фінансовими кризами, частота та інтенсивність яких ростуть, а також системою світових фінансових ринків і колосальних дисбалансів.

Ключові слова: уповільнення зростання світової економіки, помірне зростання експорту та імпорту, структурні чинники впливу на торгівлю, «тарифна війна», торгові суперечки, циклічність глобальної економіки, «четверта технологічна революція».

Вступ та постановка проблеми. Аналітики міжнародних фінансових організацій відзначають, що нині світова економіка дещо уповільнила темпи свого зростання. За даними МВФ, середні темпи зростання світового ВВП у 2011–2017 рр. становили 3,6%, тоді як в попереднє десятиліття (2001–2010 рр.) вони були на рівні 3,9%. З іншого боку, темпи зростання світового ВВП у XXI ст. поки що вище, ніж в останні два десятиліття XX ст.: у 80-ті роки вони становили 3,2%, у 90-ті – 3,1%.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо розвитку світової економіки та його динаміки активно вивчаються вітчизняними та зарубіжними вченими, такими як: Л. Кузнецова, Т. Мельник, Т. Кожухова, Б. Хокман, Т. Хілл, Р. Стерн та ін., а також аналітиками МВФ, Світового банку, Європейського банку, СОТ тощо. Але досі в літературі це питання залишається досить актуальним та недостатньо дослідженим.

Незважаючи на інтерес світової економічної науки до зазначеної проблеми, надзвичайно важливими залишаються питання, пов'язані з причинами такого уповільнення, наскільки це закономірне явище і чи є це уповільнення довгостроковою тенденцією або локальної аномалією.

Метою даної роботи є виявлення характеру причин, що зумовлюють уповільнення зростання світової економіки.

Результати дослідження. Аналітики міжнародних організацій здійснюють усебічний аналіз динаміки світового ринку та світової торгівлі. Міжнародний валютний фонд прогнозував уповільнення темпів зростання світової економіки в 2016–2017 рр. Оприлюднивши спочатку більш оптимістичні прогнози, МВФ із часом погіршив прогноз зростання світового ВВП до 3,6% у 2017 р. Світове зростання в 2018 р., за оцінкою, становило 3,7%, незважаючи на більш низькі темпи в деяких країнах, зокрема країнах Європи й Азії. За прогнозом, зростання світової економіки становитиме 3,5% у 2019 р. і 3,6% у 2020 р., що на 0,2 і 0,1 п. п. нижче, ніж прогнозувалося в жовтні минулого року. Прогноз світового зростання на 2019 і 2020 рр. вже переглядався у бік зниження [1].

Ці перегляди прогнозів також мають різну географію, вони поширюються на великі країни Латинської Америки (Аргентина, Бразилія і Мексика), країни Європи з ринком, що формується (Туреччина), Південну Азію (Індія), Східну Азію (Індонезія і Малайзія), Близький Схід (Іран) і Африку (Південна Африка), хоча Нігерія, Казахстан, Росія

і Саудівська Аравія належать до числа експортерів нафти, які отримують вигоди від підвищення цін на нафту. Однак у загальному плані ми спостерігаємо ознаки зниження темпів інвестицій та обротної промисловості в поєднанні з більш млявим зростанням торгівлі.

Але якщо звернутися до порівняльної статистики, то з даних Світової організації торгівлі ми можемо побачити, що світова торгівля зафіксувала найвищі темпи зростання за шість років у 2017 р. як за обсягом, так і за вартістю. Обсяг торгівлі товарами, вимірний за середнім показником експорту та імпорту, збільшився на 4,7%, що стало першим щорічним зростанням, яке перевищує 3,0% з 2011 р., тоді як експорт комерційних послуг збільшився на 8%, до 5,2 трлн. дол. У 2017 р. обсяг світового експорту товарів збільшився до 17,73 млн. дол. порівняно з 16,03 млн. у 2016 р. частково за рахунок підвищення цін на сировинні товари. Зростання послуг приблизно відповідає зростанню експорту промислових товарів. Світова торгівля товарами зростає на 4,7% у 2017 р. в натуральному вираженні, що було зумовлено зростанням попиту на імпорт у всьому світі. У 2018 р. експорт досягає рекордних показників у 19,6 трлн. дол. [2].

Більшість країн світу сприяла зростанню міжнародної торгівлі товарами. Серед основних країн-експортерів особливо сильний приріст зафіксовано в 2017 р. в Республіці Корея (15,8%) та Нідерландах (14,1%). Головні чотири світові експортери – Китай, Сполучені Штати Америки, Німеччина та Японія – відчули темпи зростання від 6% до 9%. Азія була головним чинником зростання обсягів торгівлі в 2017 р., збільшившись на 8%, а Європейський Союз був найбільшим експортером промислових товарів у 2017 р. на суму 4,67 трлн. дол., за ним – Китай із 2,13 трлн. дол. та США – 1,13 трлн. дол. [3].

Зростання обсягу торгівлі на 4,7% у 2017 р. було близьким до середнього показника 4,8% з 1990 р. і, як наводилося вище, міцно перевищує середній показник після кризи – 3,0%. Зростання торгівлі товарами в обсягах минулого року дещо пов'язане зі слабкістю торгівлі за попередні два роки, що забезпечило нижчу базу для поточної експансії. Той факт, що зростання торгівлі у вартісному вираженні було сильнішим, аніж в обсязі, відображає як збільшення кількості, так і зростання цін. Вплив на збільшення обсягів торгівлі досить різний, адже країни з перехідною економікою зазнали особливо сильного зростання експорту (24%) та імпорту (21%), натомість у країнах, що розвиваються, Азії та Океанії імпорт збільшився швидше, ніж експорт.

У розвинутих країнах експорт та імпорт зросли порівняно помірно, кожен з яких становив близько 9%. Також ми можемо спостерігати розвиток глобальних торгових дисбалансів, оскільки грошова вартість товарів, які експортують країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою у світі перевищує вартість товарів, які вони імпортують. Для розвинутих економік відбувається навпаки. Проте з 2015 по 2017 р. середній річний профіцит для країн, що розвиваються, становить 355 млрд. дол. Водночас річний дефіцит для розвинутих країн скоротився з 742 до 680 млрд. дол. [4]. Отже, можна зробити висновок, що загалом торгівля Північ – Південь стала більш збалансованою.

Незважаючи на поліпшення зростання торгівлі, деякі структурні чинники, які впливали на торгівлю в останні роки, все ще існують. До них належить низка ризиків, які можуть вплинути на міжнародну торгівлю. Сучасна міжнародна торгівля супроводжується комплексом ризиків, що мають багатofакторні передумови і різнорівневий характер прояви на окремих етапах здійснення зовнішньо-

торговельної діяльності, які обертаються валютно-фінансовими збитками і перешкоджають ефективній роботі підприємств на зовнішніх ринках. Ризики в міжнародній торгівлі є основними перешкодами для її зростання. Країни, які займаються глобальною торгівлею, мають справу не тільки з їхніми локальними бізнес-ризиками, а й із низкою ризиків глобального масштабу, пов'язаних із валютою, кредитами, інтелектуальною власністю, транспортом, етикою тощо. Ці ризики можуть перешкоджати розвитку міжнародного бізнесу, але є інструменти для обмеження наслідків цих ризиків для бізнесу.

Для значної частини іноземних виробників непереборною перешкодою стає прагнення багатьох країн до підвищення національної безпеки, пов'язаної із зовнішньою торгівлею і посиленням нормативно-технічних і економічних стандартів щодо імпорту масових споживчих товарів і машино-технічної продукції. Зростання ризиків, викликаних посиленням ролі технічних заходів обмеження імпорту, які будуть тільки наростати, пояснюється також збільшеними обсягами пропозиції на міжнародних ринках товарів сумнівної якості і невідомих компаній-виробників, у тому числі на рівні таких країн, як Китай. Прогнозується, що показники світової економіки у цьому році зменшаться, головним чином, через гірші фінансові умови в усьому світі, а деякі з найбільших світових економік підходять до кінця поточних економічних циклів, знижуючи світову економічну активність, особливо глобальний попит.

Інші ризики погіршення ситуації, які зараз видаються більш вираженими на найближчу перспективу, стосуються додаткових збоїв у зовнішньоторговельній політиці. Дві великі регіональні торговельні домовленості зараз піддаються змінам: Угода між США, Мексикою та Канадою (яка чекає законодавчого затвердження) і Європейський Союз (щодо умов Brexit). Тарифи, запроваджені США щодо Китаю, на автомобілі й автомобільні запчастини, можуть порушити сформований ланцюжок поставок, особливо якщо будуть прийняті контрзаходи.

Більше того, ризики для глобальних економічних перспектив продовжують актуалізуватися через підвищену загальну політичну і торговельну напругу між Китаєм і США, що стимулює економічну невизначеність, урахувавши поточний стан торговельних відносин між двома найбільшими економіками світу в той час, коли економічне зростання в обох країнах також сповільнюється.

Між тим триває посилення готівки центральними банками в країнах із розвинутою економікою, може підштовхнути подальший відтік капіталу з ринків, що розвиваються, що ставить під загрозу свої фінансові ринки. На думку експертів, у 2019 р. світова економіка зазнає значного уповільнення внаслідок кількох чинників. Очікується, що згадана «тарифна війна» (включаючи відповідні тарифи) перешкоджатиме міжнародній торгівлі, ймовірно, знижуючи темпи зростання світової економіки. Більше того, оскільки більш високі тарифи можуть викликати інфляцію (та її очікування), можуть виникнути більш високі процентні ставки, які слугуватимуть додатковим стримуванням глобального економічного зростання.

Песимістичний прогноз на 2019 р. полягає у тому, що тривалі торгові суперечки, поступово зростаючі відсоткові ставки, зростання боргового навантаження та економічна невизначеність зійдуться разом, щоб підштовхнути світову економіку до спаду [5]. Заступник директора-розпорядника МВФ Девід Ліптон вже висловив думку, що наступна глобальна криза вже насувається, а світова банківська система абсолютно не готова до чергової кризи [6].

Уповільнення темпів зростання світової економіки МВФ пов'язує із загальним уповільненням зростання в країнах із ринком, що формується, проблемами в Китаї, зниженням цін на біржові товари і поступовим посиленням грошово-кредитних умов в США. Такої ж думки дотримуються і аналітики Європейського центрального банку, прогнозуючи, що світова економіка сповільниться в 2019 р., а потім стабілізується [7].

Описані проблеми прогнозування розвитку світової економіки пов'язані, зокрема, з численними дисбалансами та асиметріями. Економічні явища і процеси, що відбуваються в глобальній економіці, не можуть перебувати в стані рівноваги. Більше того, під впливом трансформаційних змін у глобальній економіці накопичуються асиметрії, порушуючи рівновагу, створюючи певний дисбаланс в її розвитку.

Асиметричність глобального економічного розвитку має два аспекти. З одного боку, це рушійна сила безперервного розвитку глобальної економічної системи, а з іншого – це перманентний конфлікт інтересів економічних суб'єктів на глобальних ринках, наприклад між транснаціональними корпораціями (ТНК) і державами, міжнародними організаціями, регіональними інтеграційними об'єднаннями.

Якщо ж до зазначених причин додати аналіз циклічності глобальної економіки, то нинішнє уповільнення темпів зростання світової економіки уявляється як звичайний цикл, пов'язаний із технологічними змінами: світ поступово відмовляється від старих класичних джерел енергії (нафти і газу) і технологічно переходить на поновлювані джерела енергії. Таку тенденцію ми можемо простежувати в усіх розвинених країнах та низці країн із перехідною економікою, яку вже називають «четвертою технологічною революцією». Тому ми зараз спостерігаємо цикл по синусоїді на спаді. Однак потім, після цього технологічного оновлення, знову можна буде очікувати цикл зростання синусоїди.

В Україні також відбувається бум у сфері розвитку поновлюваних джерел енергії. Існує думка, що наша країна має унікальну можливість, фактично обійшовши етап класичних джерел енергії, відразу перейти на наступний технологічний рівень. Однак усе це повністю буде залежати від того, як спрацює внутрішня економічна політика.

У середньостроковій перспективі на глобальну економіку впливатимуть три групи чинників [8]. Першу групу становить політика економічного стимулювання сукупного попиту і зрушення на енергетичних ринках (чинник, який є ключовим і в довгостроковій динаміці). До другої групи належать процес урбанізації і старіння населення, які посилюють поточні структурні проблеми. Нарешті, третя група чинників відрізняється невизначеністю і варіативністю параметрів, це – технологічні інновації та здатність до глобальної економічної взаємодії.

Роль технологічних інновацій у сучасній глобальній економіці є, з одного боку, найменш передбачуваною, а з іншою – визначальною для світового лідерства. Особливо актуальним є питання, які інновації та в яких масштабах будуть генеруватися Китаєм, Індією, Південною Кореєю, Сінгапуром та іншими країнами, що розвиваються. Технологічний прогрес та інновації досягли в провідних країнах світу такого рівня, за яким наступають принципові структурні зміни. Цифрова економіка докорінно змінює світові фінансові, товарні, сировинні ринки.

Отже, узагальнивши різноманіття чинників впливу на розвиток світової економіки, можна стверджувати, що глобальна економічна система знаходиться на межі перколяції, тобто якісних змін, пов'язаних зі зміною своєї структури, властивостей, кількістю елементів і поведінки [9].

Висновки. Таким чином, ключові чинники й умови, в яких функціонує сучасна економічна система, дають змогу зробити висновок про те, що уповільнення глобального зростання є не локальною аномалією, а стійкою довгостроковою тенденцією, і ця тенденція буде продовжуватися в наступні десятиліття.

Уповільнення зростання світової економіки – це довгостроковий тренд, пов'язаний із впливом кількох чинників: досягненням розвиненими економіками потенційних меж зростання; регулярними фінансовими кризами, частота та інтенсивність яких ростуть, а також системою світових фінансових ринків і колосальних дисбалансів.

Можливістю запобігти негативним наслідкам уповільнення зростання світової економіки може бути підвищення продуктивності праці, технологічні інновації, зокрема в енергетичному секторі, що здатне підтримати економічне зростання і сприяти скороченню бідності в країнах, що розвиваються.

Список використаних джерел:

1. Ослабление мирового подъема. *Бюллетень МВФ «Перспективы развития мировой экономики» (ПРМЭ)*. 2019. Январь. URL : <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WEO/2019/Update/January/Russian/russianjan2019weoupdate.ashx>.
2. World Trade Statistical Review 2018. URL : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018chapter03_e.pdf.
3. Trade monitoring reports. The World Trade Organization. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/trade_monitoring_e.htm.
4. The International Trade Centre (ITC). URL : <http://www.intracen.org/>.
5. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). URL : <https://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>.
6. Европейский центробанк прогнозирует замедление роста мирового ВВП. *Лига. Финансы*. 27.12.2018. URL : <https://finance.liga.net/ekonomika/novosti/evropeyskiy-tsentrobank-prognoziruuet-zamedlenie-rosta-mirovogo-vvp>.
7. Key figures and latest releases at a glance. Statistics. URL : <https://www.ecb.europa.eu/stats/html/index.en.html>.
8. Кондратьев В. Перспективы роста мировой экономики. *Перспективы*. 2018. № 10(29). URL : http://www.perspektivy.info/oukumena/ekdom/perspektivy_rosta_mirovoj_ekonomiki_2018-10-29.htm.
9. Шкодін І.В. Перколяція світового фондового ринку в умовах глобальної невизначеності. *Бізнес Інформ*. 2015. № 5. С. 221–225.

ПРИЧИНЫ ЗАМЕДЛЕНИЯ РОСТА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме замедления роста мировой экономики и мировой торговли. На основе анализа статистических данных прослеживается умеренный рост экспорта и импорта в развитых странах. Также наблюдается развитие глобальных торговых дисбалансов, таких как превышение денежной стоимости товаров, экспортируемых развивающимися странами и странами с переходной экономикой в мире, над стоимостью товаров, которые они импортируют. Прослежены структурные факторы, которые влияют на торговлю, оборачиваются валютно-финансовыми убытками и препятствуют эффективной работе предприятий на внешних рынках. Исследованы риски для глобальных экономических перспектив: дальнейший отток капитала из развивающихся рынков из-за продолжающегося усиления наличности центральными банками в странах с развитой экономикой; «тарифная война», что нагнетает и влечет за собой повышение процентных ставок; рост долговой нагрузки и экономическая неопределенность. Обобщены аналитические оценки замедления темпов роста мировой экономики различных международных финансовых организаций: общее замедление роста в странах с формирующимся рынком; проблемы в макроэкономических пропорциях Китая; торговые споры между США и Китаем; снижение цен на биржевые товары и постепенное ужесточение денежно-кредитных условий в США. Подход к комплексу локальных и глобальных причин усовершенствован привлечением к анализу принципа цикличности глобальной экономики, связанного с технологическими изменениями и переходом на возобновляемые источники энергии, так называемой «четвертой технологической революции». Доказано, что замедление роста мировой экономики является долгосрочным трендом, связанным с влиянием нескольких факторов: достижением развитыми экономиками потенциальных пределов роста; регулярными финансовыми кризисами, частота и интенсивность которых растут, а также системой мировых финансовых рынков и колоссальными дисбалансами.

Ключевые слова: замедление роста мировой экономики, умеренный рост экспорта и импорта, структурные факторы влияния на торговлю, «тарифная война», торговые споры, цикличность глобальной экономики, «четвертая технологическая революция».

CAUSES OF FACILITATING GROWTH OF THE WORLD ECONOMY AND WORLD TRADE

Summary. The article is devoted to the actual problem of slowdown of growth of the world economy and world trade. The purpose of the study, carried out in the article, is to identify the nature of the reasons for the slowdown in the growth of the world economy. On the basis of the analysis of statistical data, a moderate growth of exports and imports in developed countries was observed. There is also a development of global trade imbalances associated with the excess of the monetary value of goods exporting developing countries and countries in transition to the world over the value of the goods they import. Traces the structural factors that affect trade, turn into monetary and financial losses and impede the effective operation of enterprises in foreign markets. The risks to global economic prospects are investigated: the further outflow of capital from emerging markets due to the continued strengthening of cash by central banks in advanced economies; A "tariff war" that breaks up and entails an increase in interest rates; growth of debt load and economic uncertainty. The analytical estimates of the slowdown in the growth rate of the world economy of various international financial organizations are generalized: the general slowdown in emerging markets; problems in macroeconomic proportions of China; trade disputes between the US and China; lower commodity prices and a gradual increase in monetary conditions in the US. The approach to the complex of local and global causes has been enhanced by involving in the analysis of the principle of the cyclicity of global economies associated with technological change and the transition to renewable energy sources, the so-called "fourth technological revolution". Therefore, we can see a cycle along a sinusoid at a recession now. However, then, after this technological update, you can again expect a cycle of growth of the sinusoid. It has been proved that the slowdown in the growth of the world economy is a long-term trend associated with the influence of several factors: the achievement of potential growth boundaries by developed economies; regular financial crises, the frequency and intensity of which are rising, as well as the system of world financial markets and huge imbalances.

Key words: slower growth of the world economy, moderate growth of exports and imports, structural factors of trade influence, tariff war, trade disputes, cyclicity of the global economy, "fourth technological revolution".

УДК 339.138:330.341.1:334.716

Ілляшенко С. М.
*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету;
д-р хабілітований, професор
Вищої економіко-гуманітарної школи, Польща*
Рудь М. П.
*аспірант
Сумського державного університету*

Illiashenko Sergii
*Doctor of Science (Economics), Professor,
Head of the Department of Marketing
and Management of Innovation Activity,
Sumy State University, Ukraine;
Habilitation Doctor, Professor,
Higher School of Economics and Humanities, Poland*
Rud Mariia
*Master's Degree Student
Sumy State University, Ukraine*

НОВІТНІ ВИДИ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО РОЗВИТКУ: ЕВОЛЮЦІЯ, СУТНІСТЬ, УМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ¹

Анотація. Запропоновано схему еволюції у часовому розрізі видів маркетингу, узагальнено спонукальні причини еволюції видів маркетингу. Виконано системний аналіз сутності новітніх видів маркетингу, окреслено умови їх виникнення, проаналізовано сильні і слабкі сторони. Виконано їх систематизацію відповідно до змін, що вони вносять у складники комплексу маркетингу 5Р. Розроблено схему вибору промисловим підприємством видів і інструментів маркетингу, які дають змогу забезпечити умови його тривалого виживання і розвитку на ринку за рахунок приведення у відповідність внутрішніх можливостей розвитку зовнішнім. Отримані результати можна використати як методичні рекомендації щодо управління маркетингом на промислових підприємствах для посилення їхніх ринкових позицій.

Ключові слова: еволюція маркетингу, новітні види маркетингу, маркетингові інновації, управління маркетингом, інноваційний розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Зміни умов зовнішнього макро- і мікросередовища господарювання знижують ефективність традиційних методів ринково орієнтованої діяльності підприємств. Це стосується усіх видів їхньої діяльності: інноваційної, виробничої, маркетингової, кадрової, фінансової і т. п. У всій множині видів діяльності сучасного підприємства найважливішу роль відіграють інноваційна і маркетингова. Практика свідчить, що маркетинг і інновації покладено в основу розроблення і реалізації стратегій інноваційного розвитку успішних підприємств галузей промисловості, розвиток яких визначає темпи НТП країни у цілому. Зниження дієвості традиційних інструментів маркетингу ініціює пошук нових підходів до ведення маркетингової діяльності, які б ураховували сучасні реалії розвитку соціально-економічних процесів (глобалізація економіки, взаємопроникнення різних культур, формування світового ринку знань тощо), нові можливості, спричинені активним упровадженням комп'ютерних інформаційних технологій, інформатизацією людської діяльності і т. п. У цих умовах загострюється проблема підвищення ефективності управління процесами вдосконалення наявних та розроблення нових інструментів і методів маркетингу, які б ураховували нові ринкові можливості й

загрози, особливості цільових ринків і давали б змогу конкретним підприємствам підвищувати конкурентоспроможність і посилювати свої ринкові позиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленню нових видів маркетингу присвячено праці зарубіжних науковців – класиків сучасного маркетингу. Так, Ф. Котлер та Фернандо Тріас де Без [1] запропонували нестандартний підхід до маркетингу, протилежний вертикальному маркетингу, – латеральний. Він базується на теорії сегментування й позиціонування, його розглядають як технологію розроблення нових товарів, нових ідей не всередині певного ринку, а за його межами. Ф. Котлером розроблено засади холістичного маркетингу [2], який базується на аналізі та урахуванні якомога більш повного спектру чинників впливу на споживачів та інших суб'єктів ринку. Джеррі Залтменом [3] розроблено загальні методи нейромаркетингу, який базується на методах впливу на підсвідомість споживачів, і технологію такого впливу ЗМЕТ. Джей Левінсон [4] займався створенням малобюджетних інструментів маркетингу, найбільш відомим з яких є партизанський маркетинг.

Питання вдосконалення наявних і розроблення нових методів та інструментів маркетингу досліджено також у

¹ Робота виконана за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих на виконання науково-дослідних тем: «Механізм управління формуванням стратегій випереджаючого інноваційного розвитку промислових підприємств» (№ ДР 0117U003928); «Розроблення механізму комерціалізації інноваційної продукції» (№ ДР 0118U003572).

роботах вітчизняних науковців. Нові підходи до класифікації традиційних і нових видів маркетингу запропоновано Н.С. Ілляшенко [5], П.Г. Перервою та Н.П. Гончаровою [6] проаналізовано проблеми формування концепції маркетингового регулювання інноваційного процесу в умовах ринку. І.Л. Решетнікова [7] вдосконалила підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності на підприємстві. Т.О. Примак [8] запропонувала комплексний підхід до класифікації стратегій позиціонування на основі систематизації критеріїв створення відмінних характеристик товару, марки, підприємства. Є.В. Крикавський та Н.І. Чухрай [9] розвинули засади теорії та практики управління промисловим підприємством на засадах маркетингу. У роботах А.Ф. Павленко [10], М.А. Окландера [11], О.С. Телстова [12] вдосконалено наявні та розроблено нові методи й інструменти промислового маркетингу. Н.Б. Колотовою [13] досліджено специфічні інструменти розроблення та комерціалізації інноваційних проектів, а саме краудсорсинг і краудфандінг, які вважаються новими інструментами маркетингу відносин. Нею доведено маркетингові вигоди від використання краудсорсингу і краудфандінгу. С.М. Ілляшенко [14] визначив основні тенденції застосування та розвитку нових інструментів маркетингу, а саме Інтернет-маркетингу, а також класифікував їхні типи. С.В. Оберемок [15] дослідила і систематизувала сучасні технології та інструменти Інтернет-маркетингу. А.В. Сержук розкриває сутність основних інструментів трейд-маркетингу [16], які розвиваються в Україні. Є.В. Ромат та І.В. Чаплай [17] досліджують теоретичні та методологічні підходи до впровадження та розвитку інструментів маркетингу у механізмах державного управління. О.А. Біловодська [18] досліджує підходи до управління на маркетингових засадах розробленням інновацій.

Проте, незважаючи на чисельні роботи, присвячені вдосконаленню, розробленню та застосуванню нових видів і інструментів маркетингу, питання управління цим процесом залишилися недостатньо дослідженими.

Метою даної роботи є дослідження еволюції та аналізу сутності й змісту сучасних видів маркетингу, умов їх застосування, а також інструментів, які вони використовують, надання рекомендацій щодо вибору конкретних видів маркетингу та їхніх інструментів у ринково орієнтованій діяльності промислових підприємств, що розвиваються інноваційним шляхом.

Результати дослідження. Відповідно до мети дослідження, розглянемо сутність, сильні та слабкі сторони,

а також рекомендації щодо особливостей застосування нових видів і інструментів маркетингу. Аналіз виконано у хронологічному порядку (порядку виникнення) за схемою: вид маркетингу, його сутність, інструменти, сильні та слабкі сторони, рекомендації щодо застосування. Результати аналізу подано на рис. 1.

Сутність і зміст традиційного маркетингу розкрито у працях класиків, зокрема Ф. Котлера та ін. Розглянемо більш детально новітні види маркетингу.

Аналіз табл. 1 дає змогу зробити висновок, що розвиток маркетингу ініційований постійним пошуком і реалізацією креативних ідей. На їх основі виникають нові види маркетингу, які дають змогу промисловим підприємствам знаходити, посилювати і реалізовувати порівняльні конкурентні переваги, посилювати за рахунок цього свої позиції на національних і зарубіжних ринках.

Як бачимо, еволюція видів маркетингу була спричинена:

- насиченням ринку товарами і загостренням конкуренції на національних і міжнародних ринках;
- постійним зростанням вимог до товарів (виробів та послуг) та методів їх просування; кастомізацією потреб і запитів споживачів;
- необхідністю дотримання еколого-соціо-економічного балансу в усіх галузях діяльності;
- зникненям дієвості традиційних видів маркетингу;
- виникненням нових можливостей, що породжені розвитком НТП;
- поширенням інформаційних комп'ютерних технологій, стрімкою інформатизацією усіх галузей людської діяльності;
- глобалізацією економічних процесів, зокрема формуванням глобальних ринків;
- необхідністю швидко й адекватно реагувати на перманентні зміни у зовнішньому макро- і мікросередовищі.

Головним недоліком традиційних видів маркетингу є бажання ділити все на частини та розглядати з аналітичного та схематичного погляду. Саме тому традиційні види маркетингу, які використовувалися 20 років тому, сьогодні не можуть успішно застосовуватися. Основоположник класичного маркетингу Філіп Котлер стверджує, що запропоновані в 60–70х роках види та моделі маркетингу в сучасних умовах неефективні, оскільки не працюють в умовах гіперконкуренції і швидкої зміни поведінки споживача [25, с. 24]. Саме цим спричинене виникнення нових видів маркетингу.

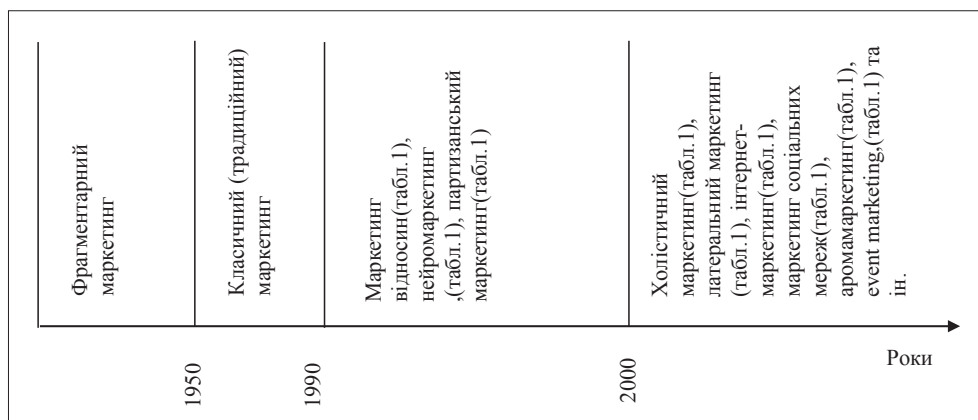


Рис. 1. Схема еволюції видів маркетингу

Джерело: авторська розробка

Характеристика видів маркетингу

Назва і сутність	Причини виникнення	Сильні сторони (рекомендації щодо застосування)	Слабкі сторони (обмеження)
1	2	3	4
Маркетинг відносин. Забезпечення тривалих взаємовигідних відносин зі споживачами та ін. економічними контрагентами.	Необхідність утримання споживачів, підвищення рівня кастомізації заходів маркетингу.	Індивідуалізація взаємодії зі споживачем, установлення, підтримання та розвиток довгострокових партнерських взаємодій.	Неможливість урахування і задоволення повною мірою потреб споживачів. Використання спеціального програмного забезпечення.
Нейромаркетинг. Використання неусвідомлених сенсомоторних, когнітивних і емоційних реакцій людини з метою впливу на її споживчу поведінку [19].	Дослідження у галузі нейрофізіології, методів впливу на підсвідомість людини з метою управління її поведінкою підштовхнуло до використання отриманих напрацювань у маркетингу.	Система маркетингових комунікацій, що побудована на методах нейромаркетингу, може забезпечити майже стовідсоткову ефективність.	Загрози маніпуляції поведінкою людини, вторгнення у її психіку, порушення етичних норм тощо.
Партизанський маркетинг. Застосування нестандартних, малобюджетних засобів взаємодії зі споживачами.	Пошук шляхів забезпечення високої конкурентоспроможності малих і середніх підприємств, які мають обмежені фінансові можливості [4, с. 67].	Відносна дешевизна, можливість охоплення великих цільових аудиторій.	Необхідність мати креативних, нестандартно мислячих працівників. Велика залежність від умов застосування.
Латеральний маркетинг. Розроблення нових товарів, що з великою ймовірністю будуть користуватися попитом.	Інноваційний розвиток стимулює постійний розвиток теорії і практики маркетингу, пошук нових креативних ідей.	Радикальна трансформація існуючих, або створення нових ринків дає змогу збільшити прибутки.	Складність процесу створення нового товару. Високий ризик. Імовірнісний характер оцінки можливого результату.
Холістичний маркетинг. Розглядає якомога більшу кількість чинників, що впливають на ринково орієнтовану діяльність підприємства [20, с. 124].	Як засіб розвитку традиційного маркетингу, який не давав необхідних результатів.	Дає змогу повніше урахувати інтереси споживачів та інших суб'єктів ринку, створює для них високу цінність. Посилення конкурентних можливостей підприємства.	Високі маркетингові витрати, необхідність використання методик, що дають змогу врахувати ймовірнісний характер чинників впливу.
Інтернет-маркетинг. Використання методів і інструментів традиційного маркетингу, а також нових у мережі Інтернет.	Із появою Інтернету маркетинг перемістився в онлайн-простір. Це було спричинено можливістю охопити більшу аудиторію, вийти на найвіддаленіші ринки, забезпечити недосяжну раніше адресність впливу на ЦА тощо.	Висока ефективність за мінімальних витрат, оперативність, легкість підтримання зворотних зв'язків, кастомізація [21, с. 86].	Велика конкуренція. Складність охоплення всіх цільових аудиторій, зокрема людей похилого віку, сільських жителів тощо.
Маркетинг соціальних мереж – просування товарів і послуг у соціальних мережах.	Із ростом популярності соціальних мереж (Facebook, Instagram та ін.) зріс інтерес маркетологів до цих майданчиків як до нового джерела доступу до цільової аудиторії.	Має більший ступінь довіри підписників до інформації, яка не виглядає, як звична реклама. Клієнти залишають відгуки що підвищує оперативність і обґрунтованість реагування.	Результат досягається порівняно довше (відсутність прямої реклами). Вимагає постійності в розміщенні матеріалів. Не підходить для низки сегментів ринку, наприклад B2B.
Аромомаркетинг. Поширення ароматів, що позитивно впливають на споживачів і стимулюють інтерес до товару (виробу чи послуги).	Виявлено, що за допомогою запахів можна сформувати приємні емоції і настрої, що позитивно впливає на споживчу поведінку.	Практика свідчить [22, с. 126], що заходи аромомаркетингу підвищують рівень лояльності на 30%, збільшують час перебування споживача у місцях продажу. Збільшує ймовірність купівлі.	Аромати по-різному впливають на людей, можуть викликати алергічні прояви у певних осіб.
Event marketing. Проведення тематичних заходів, спрямованих на стимулювання попиту і продаж продуктів.	Прагнення використати різноманітні соціальні та ін. заходи, кількість яких зростає, для просування продукції і виробника [23, с. 25].	Дає змогу сформувати, підтримувати і розвивати позитивний імідж продукту і його виробника. Підвищує рівень лояльності споживачів.	Потребує значних фінансових ресурсів. Складнощі контролювання процесу тощо.

1	2	3	4
Блогмаркетинг. Основним завданням є максимізація відвідувачів блогів і їх зацікавлення у купівлі певного товару.	Користувачі Інтернету читають розміщену у ньому інформацію і діляться своєю. У блогах можна подавати цікаві тексти, фото тощо, які привертають увагу.	Управління поведінкою споживачів (позитивні відгуки про товар) підняття її рейтингу в пошукових системах. Можливість оцінки результативності маркетингових заходів тощо.	Не дає швидких результатів, що не завжди є прийнятним. Блогер повинен добре знати продукт, що повинен відповідати тематиці його повідомлень (сфері інтересів).
Вірусний маркетинг – інформація про товар чи послугу поширюється самими користувачами на добровільних засадах.	Спричинений появою нового майданчик YouTube, який є новим інструментом просування товарів шляхом поширення вірусних матеріалів.	Можливість формування довготривалих стосунків з аудиторією за умови подачі цікавих матеріалів. Дешеве поширення контенту, його поширюють самі користувачі [24, с. 320].	Результат носить імовірнісний характер, який важко передбачити. Складність контролювання процесу поширення. Вплив випадкових чинників, які неможливо передбачити.

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Зміни, що їх вносять новітні види маркетингу у складники комплексу маркетингу 5P

Складник комплексу маркетингу	Види маркетингу
Товар	латеральний маркетинг, холістичний маркетинг
Ціна	Інтернет-маркетинг, холістичний маркетинг
Комунікації	нейромаркетинг, event marketing, маркетинг відносин, партизанський маркетинг, аромомаркетинг, блогмаркетинг, Інтернет-маркетинг, вірусний маркетинг, маркетинг соціальних мереж, холістичний маркетинг
Збут	Інтернет-маркетинг, маркетинг соціальних мереж, холістичний маркетинг
Персонал	маркетинг відносин, партизанський маркетинг, блогмаркетинг, холістичний маркетинг

Джерело: авторська розробка

Спираючись на дані табл. 1, авторами виконано групування новітніх видів маркетингу відповідно до внесених ними змін у складові комплексу маркетингу 5P (табл. 2).

Як слідує з аналізу табл. 2, основні зміни новітні види маркетингу вносять у маркетингову комунікаційну політику підприємства. Це є цілком логічним, оскільки в умовах гіперконкуренції, насиченості ринку близькими за якістю та іншими характеристиками товарами, надзвичайним інформаційним тиском на споживачів та інших суб'єктів ринку тощо головним складником ринкового успіху стає вміння виділитися, привернути до себе увагу, забезпечити ефективні (зі зворотним зв'язком) комунікації зі споживачами.

У цілому ж розглянуті в табл. 1 види маркетингу дають змогу привести у відповідність внутрішні можливості розвитку підприємства до зовнішніх, що генеруються ринком. Який конкретно вид маркетингу слід вибрати конкретному підприємству, залежить від специфіки його діяльності та наявного потенціалу, а також умов, в яких воно функціонує (наявних і перспективних ринкових можливостей).

На рис. 2 подано узагальнену схему поетапного вибору видів маркетингу та інструментів, які вони використовують.

Як слідує з викладеного, на вибір видів маркетингу, які дадуть змогу привести потенціал підприємства у відпо-

відність змінам ситуації у зовнішньому середовищі, впливає багато чинників, які необхідно враховувати. У цьому контексті така відповідність забезпечується за рахунок вибору найбільш прийняттого в конкретних умовах виду маркетингу.

Висновки. Узагальнення викладеного дає змогу зробити такі висновки.

1. Авторами на основі аналізу літературних джерел запропоновано схему еволюції у часовому розрізі видів маркетингу. Узагальнено спонукальні причини еволюції видів маркетингу.

2. Виконано аналіз сутності новітніх видів маркетингу, окреслено умови їх виникнення, проаналізовано сильні й слабкі сторони. Виконана систематизація новітніх видів маркетингу відповідно до змін, які вони вносять у складники комплексу маркетингу (концепція 5P).

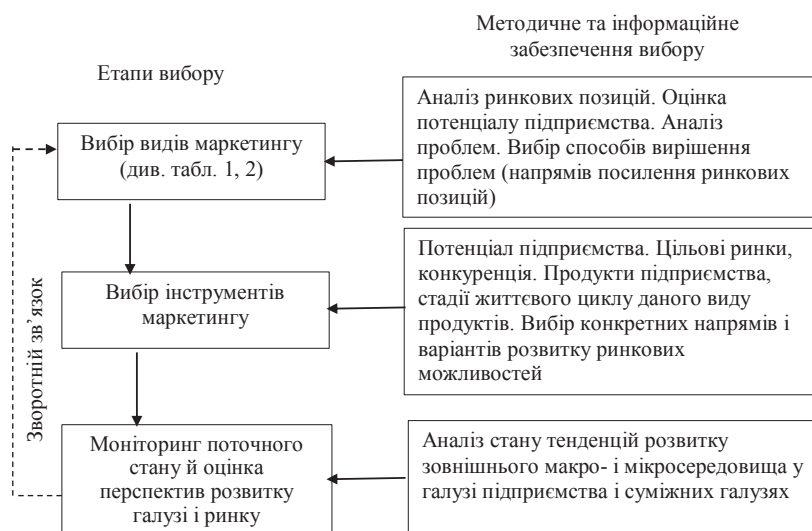


Рис. 2. Схема вибору видів і інструментів маркетингу

Джерело: авторська розробка

3. Запропоновано укрупнену схему вибору промисловим підприємством видів і інструментів маркетингу, які дають змогу забезпечити умови його тривалого виживання і розвитку на ринку за рахунок приведення у відповідність внутрішніх можливостей розвитку зовнішнім.

Отримані результати можна використати як методичні рекомендації щодо управління маркетингом на про-

мислових підприємствах для посилення їхніх ринкових позицій. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розроблення критеріальної бази, системи показників і методичних засад управління вибором за формальними процедурами видів і інструментів маркетингу промислового підприємства, що функціонує в конкретних ринкових умовах.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф., Триас де Без Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей ; пер с англ. Т.Р. Тэор. Санкт-Петербург : Нева, 2004. 192 с.
2. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг-менеджмент ; пер с англ. Т.Р. Тэор. Санкт-Петербург, 2009. 816 с.
3. Залтман Д. Как мыслят потребители: и то, о чем не скажет потребитель, то, чего не знает ваш конкурент. Санкт-Петербург, 2005. 224 с.
4. Левинсон Д. Партизанский маркетинг ; под ред. О.М. Иванова, А. Мороз. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2012. 432 с.
5. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : монографія. Суми : СумДУ, 2011. 192 с.
6. Гончарова Н.П., Перерва Н.П. Маркетинг инновационного процесса, Киев : Вира-Р, 1998. 267 с.
7. Решетнікова І.Л. Оцінка ефективності маркетингової діяльності на підприємстві. eSSUIR – Electronic Sumy State University Institutional Repository, 2009.
8. Примак Т.О. Стратегії позиціонування у теорії маркетингу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 1. С. 13–20.
9. Крикавська Є.В., Чухрай Н.І. Промисловий маркетинг і логістика. Львів, 1998. 306 с.
10. Павленко А.Ф. Маркетинг : підручник. Київ : Київський національний економічний ун-т імені Вадима Гетьмана, 2008. 600 с.
11. Окландер М.А. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2015. № 15. С. 362–371.
12. Телетов О.С., Шатова В.М. Упаковка як об'єкт інноваційного маркетингу *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 2. С. 11–20.
13. Колотова Н.Б. Нові інструменти маркетингу відносин інноваційних проектів машинобудівних підприємств: краудсорсинг і краудфіндінг. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 3. С. 56–65.
14. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Інтернет-технологій у маркетингу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4 С. 64–74.
15. Оберемок С.В. Інструменти та технології маркетингу: еволюція та розвиток на випередження. *Електронний научний журнал*. 2015. № 2–3. С. 221–234.
16. Сержук А.В. Трейд-маркетинг у системі збуту підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. № 633 С. 898–904.
17. Ромат Є.В. Чаплай І.В. Реалізація інструментів маркетингу в механізмах державного управління. *Публічне урядування*. 2016. № 1. С. 15–28.
18. Біловодська О.А. Управління маркетинговими каналами промислових підприємств на інноваційних засадах : монографія. Київ : Центр навчальної літератури, 2017. 234 с.
19. Льюис Д. Нейромаркетинг в действии. Как проникнуть в мозг покупателя ; пер. с англ. М. Мацковской. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2015. 304 с.
20. Робул Ю.В. Холістична концепція ефективності маркетингу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4. С. 124–130.
21. Литовченко І.Л. Інтернет-маркетинг. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 332 с.
22. Лазоренко Н.П., Грищенко Д.С. Аромаркетинг як засіб підвищення конкурентоздатності підприємств сфери HoReCa. *Новітні тенденції у харчових технологіях та якості і безпечності продуктів* : матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції, 15 грудня 2013 р. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2013. С. 126–129.
23. Романцов А.Н. Event-маркетинг: сущность и особенности организации : практическое пособие. Москва : Дашков и К, 2016. 114 с.
24. Марсен П., Керби Дж. Маркетинг «из уст в уста». Вирусный, «сарафанный» и маркетинг разговоров ; пер. с англ. Е. Виноградова. Москва : Вершина, 2007. 440 с.
25. Шинкаренко И. Мантры и смертные грехи маркетинга: Интервью с Ф. Котлером. *Эксперт Украина*. 2006. № 22(73). С. 24–27.

НОВЕЙШИЕ ВИДЫ МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ: ЭВОЛЮЦИЯ, СУЩНОСТЬ, УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ

Аннотация. Предложена схема эволюции во временном разрезе видов маркетинга, обобщены побудительные причины эволюции видов маркетинга. Выполнен системный анализ сущности новейших видов маркетинга, определены условия их возникновения, проанализированы сильные и слабые стороны. Выполнена их систематизация в соответствии с изменениями, что они вносят в составляющие комплекса маркетинга 5Р. Разработана укрупненная схема выбора промышленным предприятием видов и инструментов маркетинга, которые позволят обеспечить условия его длительного выживания и развития на рынке за счет приведения в соответствие внутренних возможностей развития внешним. Полученные результаты можно использовать как методические рекомендации по управлению маркетингом на промышленных предприятиях для усиления их рыночных позиций.

Ключевые слова: эволюция маркетинга, новейшие виды маркетинга, маркетинговые инновации, управление маркетингом, инновационное развитие.

THE NEWEST TYPES OF MARKETING IN THE CONDITIONS OF FUTURE DEVELOPMENT: EVOLUTION, ESSENCE, APPLICATION CONDITIONS

Summary. Increased interest in new ways of promotion is caused by the continuous development of the market for goods and services. Some types of marketing stop working in today's conditions they are replaced by new types of marketing. The authors consider the impact of hyper-competition in the market on the effectiveness of traditional types of marketing and the difference with the new ones which arise in their replacement. The authors analyze the evolution of marketing from traditional to online marketing. The article substantiates the necessity of innovative transformations in marketing practice. The authors consider most of the mistakes when introducing into the market goods related to the marketing component or mistakes in marketing activities and give the strengths and weaknesses of marketing types. Approaches to a classification of types of marketing and their essence are considered. Reasons for switching from one type of marketing to another is considered as an integral part of marketing development. They can be considered as increasing the level of competition from producers and more attentive consumer attitude to goods and services. The authors review the changes that introduce the latest types of marketing into the components of the 5P marketing complex. The considered types of marketing allow matching the internal possibilities of enterprise development to external, generated by the market. The article suggests a scientific approach to the phased selection of marketing types and tools that they use. The authors submit the scheme in general terms because for a more detailed study it is necessary to take into account the specific company and its goals. The authors note producers who focus on the needs of customers as those who are trying to offer the market better and better products that will have value characteristics and use demand from potential customers. The article introduces a scientific approach to the relationship between the stages of the choice of types and marketing tools with the methodological and informational support of this choice. The authors take into account the factors that influence the choice of types of marketing and their tools

Key words: evolution of marketing, the newest types of marketing, marketing innovations, marketing management, innovative development.

УДК 336.761.6

Калівошко О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник
відділу фінансово-кредитної та податкової політики
ННЦ «Інститут аграрної економіки»*

Kalivoshko Oleksiy

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Researcher of the Department of Financial-credit and Fiscal Policy,
NSC "Institute of Agrarian Economics"*

ОЦІНКА ОБСЯГУ ТА СТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. Статтю присвячено оцінці обсягу та структури фондового ринку України. Проаналізовано динаміку зміни обсягів контрактів на організаторах торгівлі у грошовому виразі впродовж 2014–2018 рр., а в процентному – протягом 2004–2018 рр. Оцінено динаміку зміни часток біржового та позабіржового ринків від загального обсягу торгів на ринку цінних паперів із 1997 по 2018 р. Розраховано та охарактеризовано динаміку зміни обсягу торгів на ринку цінних паперів до валового внутрішнього продукту впродовж 1997–2018 рр. На основі даного показника виділено чотири етапи розвитку фондового ринку України. Визначено, що боргові фінансові інструменти охоплювали протягом 2014–2018 рр. понад 95% біржового ринку цінних паперів, це свідчить про значне зниження зацікавленості в акціях вітчизняних підприємств, особливо порівняно з 2004–2013 рр. З'ясовано, що обсяги позабіржового ринку значно переважають біржовий, проте перспективи його розвитку виглядають оптимістично.

Ключові слова: фондовий ринок, фондові біржі, цінні папери, види цінних паперів, біржовий ринок, позабіржовий ринок.

Вступ та постановка проблеми. Торгівля цінними паперами може відбуватися на біржовому та позабіржовому ринках. Від того, якими цінними паперами та в якому обсязі торгують, залежать структура та характер фондового ринку, кількість та особливо якість функціонуючих бірж.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні питання стосовно фондового ринку загалом, а також випуску та обігу цінних паперів зокрема досліджувалися як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Серед них виділяються праці таких науковців, як: Л. Алек-

сеєнко, В. Баранова, Л. Долінський, І. Доронін, В. Корнеєв, О. Мендрул, Я. Міркін, О. Мозговий, Н. Ланцева, І. Лютий, І. Реутова, Б. Рубцов, Ю. Солдатов, О. Сохацька, Д. Телю, С. Терещук, В. Шапран та ін.

Незважаючи на велику кількість праць, що підтверджує нагальність та актуальність тематики, присвячену проблематиці фондового ринку загалом, питання обсягу та структури контрактів залишаються менш дослідженими, тому ми вирішили присвятити цю статтю саме оцінці обсягу та структури фондового ринку України.

Метою даної роботи є оцінка динаміки обсягу контрактів цінних паперів на біржовому ринку України, розкриття його ролі та значення для національної економіки.

Методологічною основою дослідження стали системний підхід та формальна логіка. Для досягнення поставленої мети було опрацьовано аналітичні та статистичні дані, які стосуються діяльності випуску боргових цінних паперів. Застосовувалися методи узагальнення та порівняння.

Результати дослідження. Якщо унаочнити на рисунках обсяги контрактів цінними паперами на біржовому ринку, то ми отримаємо таку картину (рис. 1, 2).

Протягом 2014–2017 рр. обсяги торгівлі цінними паперами загалом, борговими цінними паперами та акціями зокрема постійно знижувалися відносно попереднього року, а в 2017 р. порівняно з 2014 р. зменшилися у 3,0, 2,9 та 5,1 рази відповідно.

З усіх боргових цінних паперів протилежну загальній динаміку демонстрували опціонні та депозитні сертифікати, проте якщо обсяги контрактів на опціонні сертифікати за чотири роки зросли у 6,3 рази, то динаміка депозитних після трирічного періоду росту у 11,2 рази у 2016 р. проти 2014 р. обривається у 2017 р., у якому на них контракти не укладалися. Усі інші боргові цінні папери, крім деривативів, які показали ріст у 2,4 рази у 2017 р. відносно 2016 р. у 2,4 рази після трирічного зменшення обсягів у 6,9 рази, демонстрували динаміку, аналогічну загальній. Своєю чергою, динаміка акцій стала однотипною до деривативів, у них також було трирічне зниження

обсягів угод у 11,8 рази з 2014 до 2016 р., а потім у 2017 р. відносно 2016 р. відбулося зростання у 2,3 рази. Зазначене показує зниження зацікавленості суб'єктів господарювання загалом та фінансово-кредитного ринку зокрема у використанні для акумуляції та перерозподілу фінансових активів таких інструментів, як цінні папери.

Показники рис. 2 демонструють, яка ж структура склалася серед часток видів цінних паперів під час оцінки динаміки зміни обсягів контрактів на організаторах торгівлі. Зокрема, можемо констатувати той факт, що торгівля акціями не відіграє значної ролі в розвитку сучасного фондового ринку, оскільки динаміка зміни їхньої частки протягом 2014–2017 рр. коливалася у межах від 0,9% до 4,1%. Своєю чергою, частка боргових цінних паперів у цей же період охоплювала від 95,9% до 99,1%, з яких найбільший сегмент займали державні облігації, їхня частка перебувала у межах від 88,1% до 92,1%. Окрім того, динаміка частки контрактів облігацій підприємств поступово за чотири роки знизилася у 1,8 рази, якщо порівняти дані 2017 р. з 2014 р. Нестабільна волатильність динаміки частки контрактів деривативів протягом чотирьох досліджуваних років залишила її в 2017 р. на рівні 2014 р., це приблизно 1,5% від загального обсягу біржових контрактів. Усі інші боргові цінні папери на кінець 2017 р. мали частки менше 1%. Тобто можна зробити висновок, що держава в особі урядових структур є основним та панівним гравцем на фондовому ринку України. Давайте поглянемо, чи було так завжди.

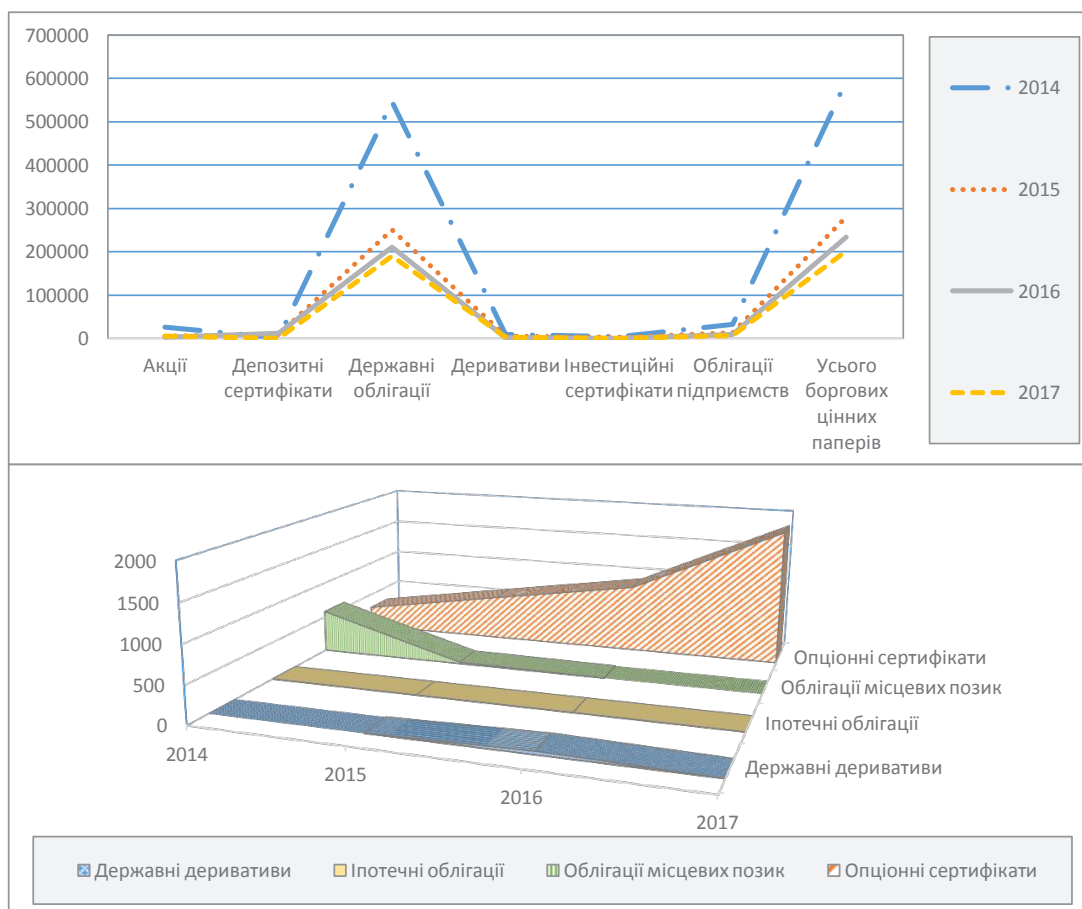


Рис. 1. Динаміка зміни обсягів контрактів на організаторах торгівлі цінними паперами протягом 2014–2018 рр., млн грн., на 31.12

Джерело: побудовано автором за [1; 2]

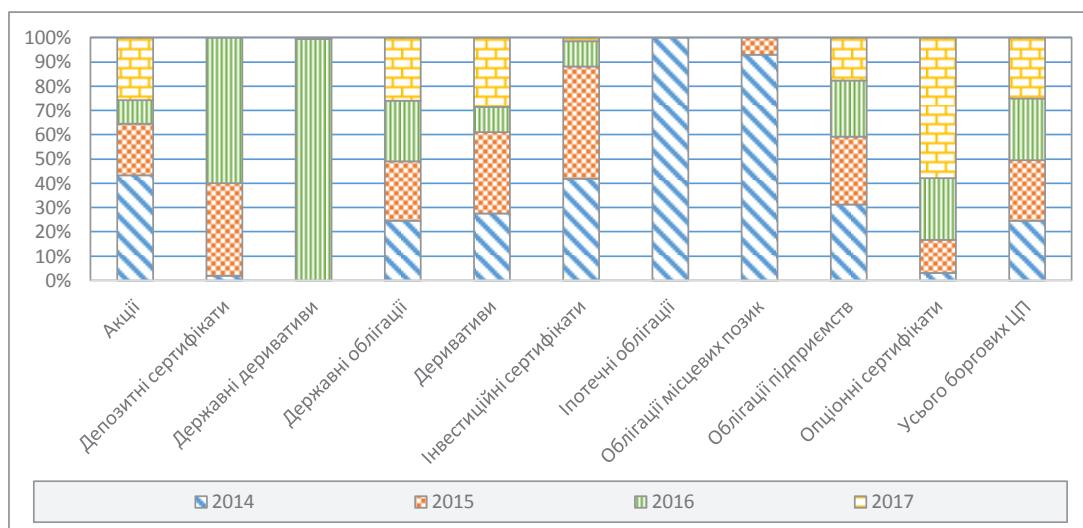


Рис. 2. Динаміка зміни обсягів контрактів на організаторах торгівлі цінними паперами протягом 2014–2018 рр., %, на 31.12

Джерело: побудовано автором за [1; 2]

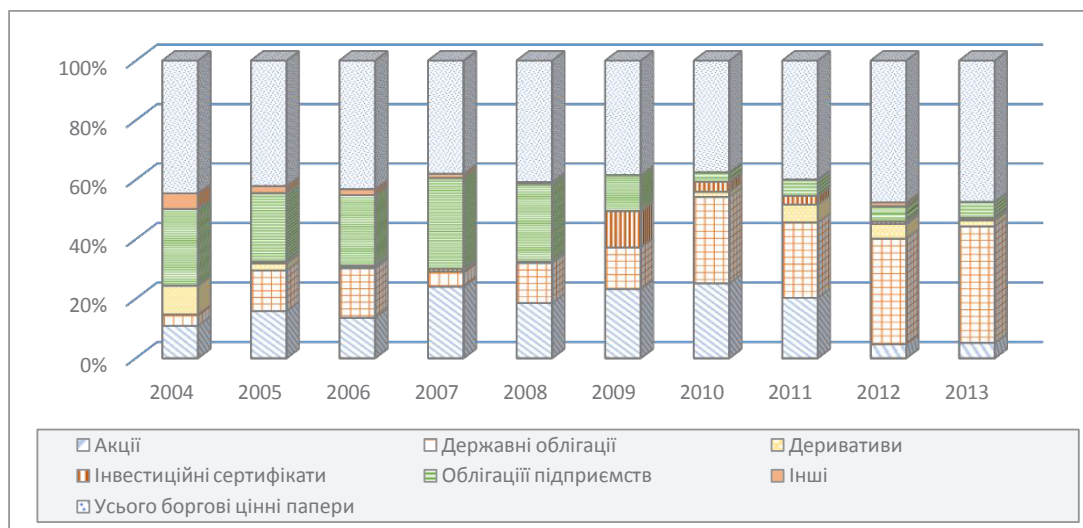


Рис. 3. Динаміка зміни обсягів контрактів на організаторах торгівлі цінними паперами протягом 2004–2013 рр., %, на 31.12

Джерело: побудовано автором за [1; 2]

На рис. 3 ми зобразили динаміку зміни обсягів контрактів на організаторах торгівлі цінними паперами у відсотках, тобто динаміку часток видів цінних паперів протягом 2004–2013 рр.

Із даних рис. 3 бачимо, що частка державних облигацій за обсягом контрактів серед цінних паперів вийшла на перше місце тільки в 2010 р. з показником 46,4%, на якому залишається дотепер, проте слід відзначити, що в 2004–2009 рр. вона перебувала у межах від 6,9% (у 2004 р., і це лише 5-е місце) до 29,3% (у 2006 р. – 2-е місце), тобто панівної переваги не спостерігалось, у 2001 р. її частка ще не перевищувала 50% (42,1%), а вже в 2012 та 2013 рр. її частка досягла відміток у 67,8% та 74,6%.

Серед інших часток боргових цінних паперів слід звернути увагу на відсоток контрактів облигацій підприємств, який у 2004–2008 рр. перебував у межах від 39,8% до 49,4%, тобто їхня частка була лідером біржового ринку, а починаючи з 2009 р. (із показником 19,6%, і це

уже 4-е місце) почала втрачати свої позиції, й упродовж 2010–2013 рр. це вже частка ринку лише в межах від 5,1% до 10,3%.

Серед інших обсягів контрактів боргових цінних паперів можна хіба що згадати про деривативи з їхньою суттєвою часткою у 17,3%, 10,1% та 9,4% у 2004, 2011 та 2012 рр., але ці сплески носили епізодичний характер без системного підґрунтя і, як й інші частки контрактів боргових цінних паперів, не відіграли значної ролі в 2004–2013 рр.

Звернемо увагу ще й на те, що частка контрактів акцій у 2004–2013 рр. мала значно більший сегмент, аніж у 2014–2017 рр., особливо в 2007–2011 рр. коли перебувала в межах від 31,3% (2008 р.) до 40,2% (2010 р.), тобто нав'язувала пристойну конкуренцію сегменту боргових цінних паперів.

Окрім того, для повноти картини оцінимо ще й обсяги та частки біржового та позабіржового ринків в Україні в 1997–2017 рр. (рис. 4).

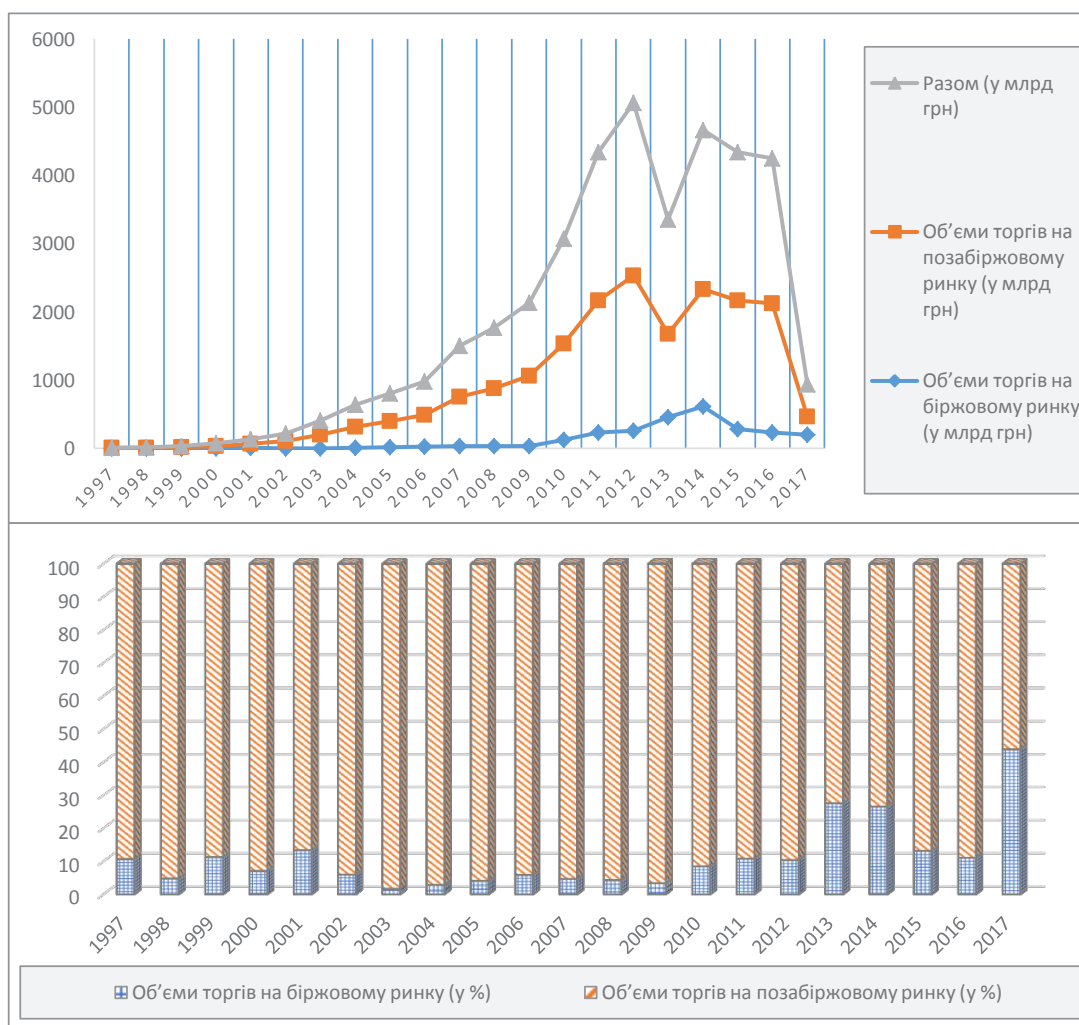


Рис. 4. Динаміка зміни часток біржового та позабіржового ринків від загального обсягу торгів на ринку цінних паперів протягом 1997–2018 рр., на 31.12

Джерело: побудовано автором за [1; 2]

Із рис. 4 видно динаміку постійного зростання обсягів торгів відносно попереднього на біржовому ринку з 1997 р. до 2014 р. (у 774,6 рази за 18 років) та до 2012 р. на позабіржовому ринку (у 338,4 рази за 16 років). Після чого відбувається постійне зменшення порівняно з обсягами попереднього року на біржовому ринку, що вилізло у триразове скорочення у 2017 р. проти 2014 р. На позабіржовому ринку також відбулося скорочення обсягів торгів, але воно пройшло ніби в два етапи: спочатку в 2013 р. відносно 2012 р. – у 1,9 рази, після чого до 2016 р. було невелике, але постійне зростання; якщо порівняти показники 2016 та 2013 рр., то у першого вони будуть у 1,6 рази більші. Другий етап скорочення припав на 2017 р., його результати – це скорочення обсягів торгів у 8,6 рази проти 2012 р. та у 7,2 рази відносно попереднього. Це було б корисно для економічної системи, якби паралельно зростали обсяги торгів на біржовому ринку, а вони ж зменшувалися.

Ще обов'язково наголосимо на розмірі часток обсягів торгів біржового та позабіржового ринку (рис. 4). І як ми бачимо, панівне положення займає позабіржовий ринок протягом усього досліджуваного періоду з 1997 до 2017 р., причому хоча тільки в 2017 р. його частка знизилася менше 70% (56,1%), у всі інші роки вона перебувала у межах від 72,4% (2013 р.) до 98,3%

(2003 р.); окрім того, вона перебували на позначках вище 90% у період із 2002 до 2010 р., у 1998 та 2000 рр., що є одним зі свідчень недосконалої інфраструктури даного сегменту фінансово-кредитного ринку, особливо порівняно з фінансовими системами розвинених країн. Підвищення ефективності функціонування фондових бірж стало однією з причин росту частки біржового ринку в 2011–2017 рр., хоча іншою є зовсім не позитивні чинники. Тому одним із першочергових завдань, якщо ми хочемо мати сталий та ефективний розвиток фінансової системи та фінансово-кредитного ринку, є оптимізація та підвищення результативності функціонування інфраструктури фінансово-кредитного ринку загалом і фондового зокрема.

Перспективи розвитку і власне біржового ринку, і його інфраструктури виглядають оптимістично навіть з огляду відношення обсягу торгів на ринку цінних паперів до ВВП України (рис. 5).

Із даних рис. 5, які охоплюють період у 21 рік, ми можемо виділити чотири етапи:

- зародження (1997–2001 рр.) – загальний показник відношення обсягу торгів на фондовому ринку до ВВП не перевищував 25%;
- становлення (2002–2006 рр.) – загальний показник перебував у межах від 32,4 % (2001 р.) до 89,9% (2004 р.);

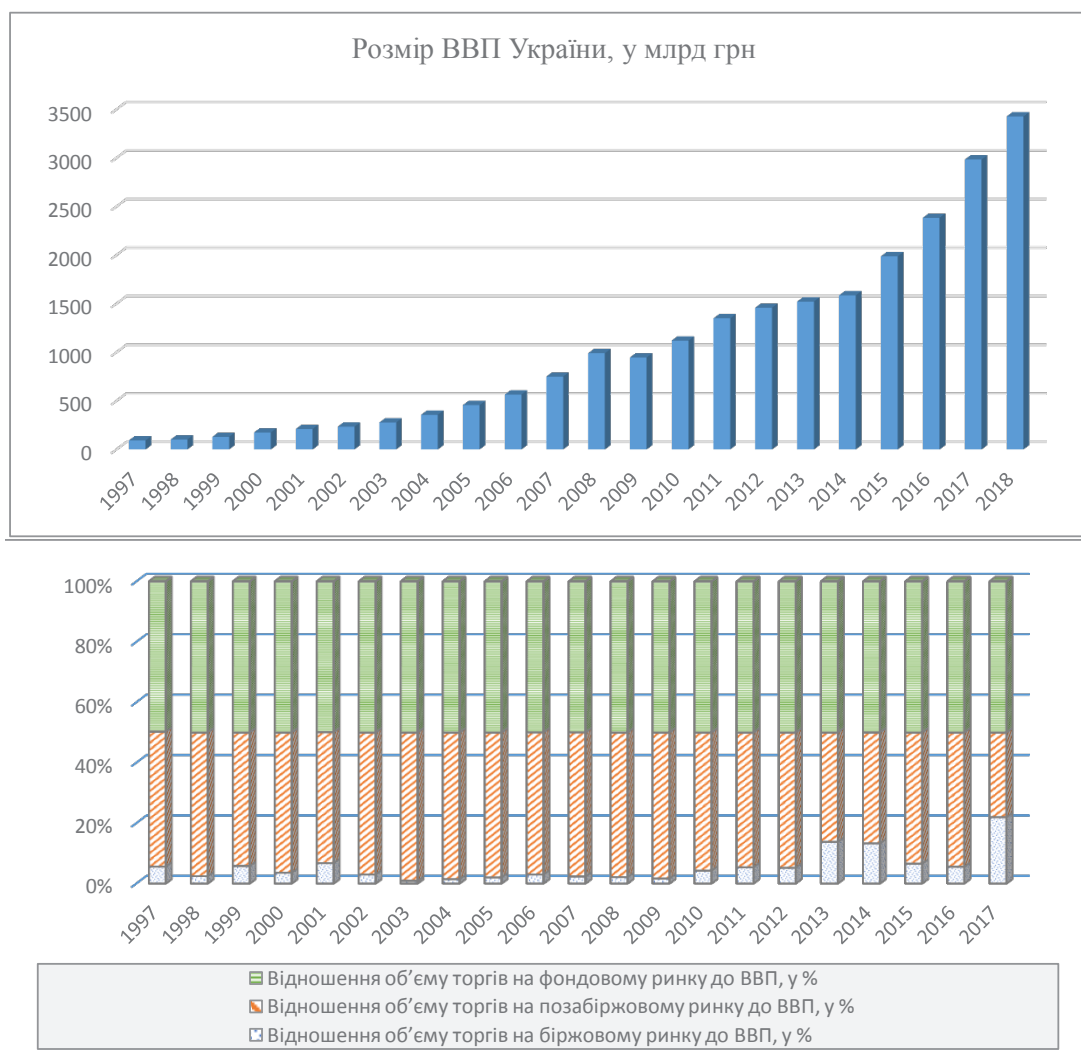


Рис. 5. Динаміка зміни обсягу торгів на ринку цінних паперів до ВВП протягом 1997–2018 рр., на 31.12

Джерело: побудовано та розраховано автором за [1–4]

- певного розвитку (2007–2015 рр.) динаміка зміни зазначеного відношення мала волатильність від 89,2% у 2008 р. (що можна списати на спекулятивні та психологічні очікування внаслідок світових іпотечної та фінансової криз) до понад 100% у всі роки даного періоду з максимальним значенням у 173,5% у 2012 р.; також слід відзначити відношення обсягу торгів на біржовому ринку до ВВП у 2014 р. зі значенням у 39,1%, що вселяло певний оптимізм щодо подальшого розвитку ринку цінних паперів;

- певної стагнації (2016–2017 рр.), у цей період відношення загального обсягу торгів на фондовому ринку

до ВВП скорочується занадто швидкими темпами, і якщо порівняти результати 2017 р. з 2015 р., то вони знизилися у сім разів, що викликає занепокоєння як щодо його наслідків, так і подальших перспектив.

Висновки. Підсумовуючі результати проведеного дослідження, відзначимо, що боргові фінансові інструменти охоплюють протягом 2014–2018 років понад 95% біржового ринку цінних паперів, це свідчить про значне зниження зацікавленості в акціях вітчизняних підприємств, особливо порівняно з 2004–2013 рр. З'ясовано, що обсяги позабіржового ринку значно переважають біржовий, проте перспективи його розвитку виглядають оптимістично.

Список використаних джерел:

1. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. *Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку*. URL : <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics> (дата звернення: 11.03.2019).
2. Звіти про діяльність. *Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку*. URL : <https://www.nssmc.gov.ua/reports/> (дата звернення: 11.03.2019).
3. Економічна статистика / Національні рахунки. *Державна служба статистики*. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 11.03.2019).
4. Валовий внутрішній продукт. *Вікіпедія: вільна енциклопедія*. URL : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9_%D0%B2%D0%BD%D1%83%D1%82%D1%80%D1%96%D1%88%D0%BD%D1%96%D0%B9_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8 (дата звернення: 11.03.2019).

ОЦЕНКА ОБЪЕМА И СТРУКТУРЫ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Аннотация. Статья посвящена оценке объема и структуры фондового рынка Украины. Проанализирована динамика изменения объемов контрактов на организаторах торговли в денежном измерении на протяжении 2014–2018 гг., а в процентном – в течение 2004–2018 гг. Оценена динамика изменения долей биржевого и внебиржевого рынков от общего объема торгов на рынке ценных бумаг с 1997 до 2018 г. Рассчитана и охарактеризована динамика изменения объема торгов на рынке ценных бумаг к валовому внутреннему продукту на протяжении 1997–2018 гг. На основе данного показателя выделены четыре этапа развития фондового рынка Украины. Определено, что долговые финансовые инструменты охватывали в течение 2014–2018 гг. более 95% биржевого рынка ценных бумаг, это свидетельствует о значительном снижении заинтересованности в акциях отечественных предприятий, особенно по сравнению с 2004–2013 гг. Выяснено, что объемы внебиржевого рынка значительно преобладают над биржевым, однако перспективы его развития выглядят оптимистично.

Ключевые слова: фондовый рынок, фондовые биржи, ценные бумаги, виды ценных бумаг, биржевой рынок, внебиржевой рынок.

ASSESSMENT OF VOLUME AND STRUCTURE OF THE STOCK MARKET OF UKRAINE

Summary. This article is devoted to assessment of volume and structure of the stock market of Ukraine. Trade in securities can happen in the exchange and off-exchange markets. From with what valuable papers and in what volume trade, the structure and the nature of the stock market, quantity and especially quality of the functioning exchanges depends. The methodological basis of the article was the systematic approach and formal logic. For achievement of a goal was the analytical and statistical data concerning activity of issue of debt securities are worked out. Methods of generalization and comparison were used. Dynamics of change of volumes of contracts on organizers of trade in monetary measurement for 2014-2018, and in percentage during 2004-2018 was analysed; it is estimated dynamics of change of shares of the exchange and off-exchange markets from the total amount of the auction in securities market since 1997 to the 2018th; it is calculated and characterized dynamics of change of the trading volume in securities market to gross domestic product for 1997-2018. On the basis of this index four stages of development of the stock market of Ukraine are allocated: origin (1997-2001) during which the general indicator of the relation of the trading volume in the stock market to GDP didn't exceed twenty five percent; becomings (2002-2006) the made mention general indicator was ranging from 32.4 up to 89.9 percent; (2007-2015) of the loudspeaker of change of the specified relation volatility from 89.2 percent to more than hundred percent in all years of the considered period had development; stagnation (2016-2018) during this period the relation of total amount of the auction in the stock market to GDP was reduced too in high gear that causes concern, as concerning its consequences and future prospects. It is defined that debt financial instruments covered more than ninety five percent of exchange securities market during 2014-2018, it demonstrates the considerable decrease in interest in stocks of the domestic enterprises, especially in comparison with 2004-2013. It is found out that volumes of the off-exchange market, considerably prevail over exchange, however the prospects of its development look optimistically.

Key words: stock market, stock exchanges, securities, types of securities, exchange market, off-exchange market.

УДК 330.341.1

Кальний С. В.

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Шелудько В. М.

кандидат технічних наук, доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Kalnyy Sergey

PhD in Economics, Associate Professor,

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Sheludko Valentina

PhD in Technical Sciences, Associate Professor,

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. У статті розглянуто особливості поширення технологічних інновацій та чинники, що впливають на його швидкість. Проаналізовано переваги впровадження технологічних інновацій на підприємстві, а також обмеження та бар'єри, що виникають у процесі технологічного оновлення виробництва. Зазначено, що впровадження новітніх технологій часто виступає єдиною можливим варіантом ринкової стратегії у зв'язку з підвищенням екологічних та соціальних стандартів виробництва продукції. Обґрунтовано можливість застосування динамічного моделювання у плануванні впровадження технологічних інновацій. Розроблено задачу оптимізації інноваційно-інвестиційної політики підприємства та запропоновано спосіб її практичного застосування для окремого випадку впровадження двох технологій.

Ключові слова: поширення інновацій, технологічне оновлення, технологічний стрибок, динамічна модель зміни технологій, задача оптимізації інноваційно-інвестиційної політики підприємства.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах інновації мають вирішальне значення у забезпеченні продуктивності, а отже, для економічного зростання у довгостроковій перспективі. Для забезпечення конкурентних переваг необхідне постійне оновлення продуктів, методів, процесів та організації виробництва. При цьому стрімкий технічний прогрес відіграє вирішальну роль у розвитку економіки. Тоді як технологічні лідери мають можливість широко впроваджувати інновації, підвищуючи продуктивність та розширюючи ринки збуту, більшість підприємств впроваджує нові технології повільніше, часто ігноруючи наявні інновації та втрачаючи можливості зміцнити власну конкурентоздатність за рахунок технологічного оновлення виробництва.

Здійснення активної інноваційної політики у технологічній сфері на постійній основі вимагає від керівництва підприємства створення інноваційно-інвестиційної стратегії, а також організації у її межах ефективно функціонуючої системи планування. Формування наукового інструментарію дослідження та моделювання інноваційних процесів дає змогу прогнозувати їх динаміку та планувати інноваційні перетворення на підприємстві. Сучасна теоретична інноватика розвивається у напрямі розширення застосування математичного моделювання інноваційних процесів, що у кінцевому підсумку дає змогу обґрунтувати цілі розвитку підприємства та визначити траєкторію розвитку інноваційних процесів для формування ефективної технологічної стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми поширення інновацій досліджували Ф. Агіон, П. Героскі, Дж. Доннермейер, С. Едквіст, В. Коен, Д. Левінталь, Э. Роджерс, Т. Свон, Р. Солоу, П. Стоунман, С. Холфілд та ін. Проблеми забезпечення ефективності інноваційних процесів на підприємствах знайшли відображення у працях Ю. Бажала, Г. Бірмана, В. Геєця, С. Ілляшенка, Л. Канторовича, А. Савчука, В. Стадника, П. Перерви, В. Шапіро та ін. Теоретико-методологічні підходи до моделювання інноваційної діяльності досліджували: І. Ансофф, Л. Антонюк, А. Градов, М. Йохна, С. Кларк, Г. Клейнер, О. Кузьмін, Л. Кудінов, Л. Малюта, В. Макаров, Л. Мельник, В. Міщенко, А. Поручник, Р. Ротвелл, П. Розенберг, В. Савчук, та ін., а проблеми застосування інструментарію економіко-математичного моделювання у дослідженнях інноваційних процесів та формуванні інноваційних стратегій представлено в працях Ф. Басса, Г. Беренса, В. Вітлінського, В. Діленка, В. Полтеровича, М. Рогози, Е. Роджерса, А. Савчука, К. Тілануса, Х. Тейла та ін.

Метою даної роботи є дослідження особливостей і бар'єрів поширення та впровадження технологічних інновацій із застосуванням динамічного моделювання щодо оптимізації інноваційно-інвестиційної політики підприємства з урахуванням технологічних стрибків.

Результати дослідження.

Ефективними є інновації, що швидко поширюються, отже, важливими для успішності інновацій є чинники, що впливають на їх розповсюдження [1]. У разі одночасного існування кількох подібних нововведень зацікавлені в них здійснюють усвідомлений вибір. У подальшому відоміше нововведення швидше поширюється саме через його популярність, що може зумовлюватися як кращими характеристиками, так і успішним маркетингом, нижчою ціною чи випереджаючою появою на ринку.

Із гіпотезами щодо епідемічних та порогових моделей [2; 3] узгоджуються результати досліджень щодо впливу на швидкість просування нових технологій як соціальних мереж із тісними контактами, тобто зв'язками на рівні колег та друзів, так і мереж зі слабкими зв'язками, кон-

тактами з інших сфер суспільного середовища [4; 5]. Такі зв'язки підвищують імовірність поширення інформації не лише про існування інновацій, а й про їхні властивості, що може компенсувати відсутність необхідності для прийняття рішення даних про якісні характеристики та потенційний економічний ефект, що, відповідно до порогової моделі, сприяють упровадженню інновацій.

Швидкість поширення інновацій у різних регіонах визначається наявністю таких бар'єрів, як великі відстані та низька освіта. Однак якщо розглядати вибір інновації як інвестиційного рішення, то важливо відзначити зв'язок рівня економічних показників реалізації інноваційних проектів та місця розташування підприємства через умови формування та масштаби клієнтської бази. Щільне бізнес-середовище сприяє розширенню попиту, і навпаки. Так, природним виглядає припущення щодо більшого поширення електронної комерції серед сільських споживачів завдяки підвищенню рівня доступності широкого асортименту дешевих товарів та послуг, однак дослідження свідчать, що основна причина здійснення покупок в мережі Інтернет – економія часу, а не низькі ціни та велика різноманітність, що зумовлює її популярність у щільних бізнес-середовищах із вищим рівнем стресу. Водночас інновація, що здатна за техніко-технологічними характеристиками вирішувати проблеми, властиві для сільської місцевості, поширюватиметься повільніше в умовах щільного бізнес-середовища [3; 6].

Окремо відзначимо підвищення швидкості поширення різних інновацій у тій самій місцевості залежно від вищого рівня таких їхніх ознак, як:

- відносна перевага у вигляді економічних вигід та зміни робочого середовища порівняно з існуючими технологіями;
- сумісність із попередніми технологіями, прийнятність відповідно до існуючих соціокультурних цінностей та норм;
- простота розуміння та сприйняття потенційними користувачами;
- можливості щодо перевірок, тестування та випробування нових технологій та продуктів в реальних умовах (або доступність знань щодо відповідних перевірок, здійснених першими інноваторами на більш ранніх стадіях);
- наочність спостережень за економічним чи організаційним ефектом від інновацій.

Отже, низка чинників впливає на швидкість поширення інновацій, але інноваційний продукт, який здатен забезпечити аналогічні переваги в сільській та міській місцевості, швидше поширюється у щільному бізнес-середовищі. Загалом, однак, поширення прискорюється для всіх типів середовища [7].

Вартість інвестування в інновації може також різнитися на користь збільшення вартості прямих інвестицій у сільській місцевості, якщо додаткові витрати на доставку, встановлення та обслуговування устаткування, а також на транспортування до роздрібною мережі пов'язані з відстанню.

Для підприємств, що не мають можливості здійснювати власні дослідження, а також не володіють людськими ресурсами для самостійного розроблення інноваційних ідей, на перший план виходить пошук відповідних наукових розробок за рахунок мережі поширення знань у галузі інновацій. На стадії реалізації інноваційних проектів такі підприємства частіше можуть стикатися з проблемами розроблення маркетингової стратегії та пошуку постачальників, а виробнича фаза вимагає додаткових знань щодо забезпечення необхідного рівня продуктивності.

У сільському господарстві, де малі підприємства можуть реалізовувати проекти у сфері переробки продукції лише спільно, на основі кооперації, створення мережі організацій із надання дорадчих послуг, співпраці та обміну знаннями неможливе без державної підтримки.

Ще в 1950-х роках виникла теорія щодо забезпечення довгострокового економічного зростання за рахунок технологічного розвитку, результатом якого є підвищення продуктивності [8; 9]. Емпіричні дослідження з того часу показали, що 30–70% ВВП на душу населення зумовлено технологічним розвитком у країнах ОЕСР [10]. Поряд із тим фінансування інноваційного розвитку певною мірою може бути зумовлене дефіцитом ресурсів (у тому числі нестачею робочої сили чи природних ресурсів, що призводить до механізації та автоматизації виробництва, появи технологій очищення води та ґрунту тощо) [11]. При цьому важливими є практичні результати цільових наукових досліджень для вирішення конкретних проблем, а також технічних можливостей для їх комерціалізації.

Ефективність наукомісткої виробничої системи залежить від того, як різні суб'єкти, до числа яких входять приватні компанії, університети та науково-дослідні інститути, взаємодіють між собою щодо організації підрядних робіт, спільної роботи персоналу та обміну знаннями, а також щодо придбання обладнання. Глибина взаємодії між учасниками та наявність налагодженої системи безперервного навчання є ключовими чинниками, що впливають на інноваційний процес [3; 12].

Тоді як у розвинених країнах на внутрішні дослідження та розробки припадає більше ніж половина витрат на технологічні інновації, у вітчизняних умовах витрати переважно спрямовуються на закупівлю готової технології через установавання автоматизованих ліній, машин та устаткування. Зміни в науці, техніці та технології призвели до радикальних перетворень в організації виробництва та праці, за яких основою є комп'ютерні та Інтернет-технології, інформаційні мережі, роботизація та цифровізація виробництва. Сучасна система телекомунікацій, що утворилася внаслідок інформаційної революції, підштовхує до прискорення та розширення досліджень у галузі штучного інтелекту, квантових обчислень та робототехніки. Водночас усвідомлення важливості сталого розвитку призводить до появи серії новітніх розробок у сфері біоінженерії екосистем, альтернативної та відновлювальної енергетики.

Технологічний прогрес, рухаючись по експоненті – від повільного зростання до різкого піднесення з подальшим затуханням, – нині демонструє широкий спектр проривних технологій. Це створило умови для появи конвергенції у вигляді об'єднання багатьох технологічних новинок у новітні різновиди технологій та бізнес-моделей.

Важливим питанням технологічних змін у виробництві є не лише зростання обсягів та якості випущеної продукції за рахунок запровадження автоматизованих та комп'ютеризованих виробничих систем, а й співвідношення капіталу та праці на підприємстві. Зазвичай технологічні інновації стосуються усіх сфер діяльності підприємства та визначають економічно ефективний масштаб виробництва.

Стійкий розвиток економіки визначається її здатністю до постійної перебудови у напрямі дифузії новітніх технологій. Поряд із тим проблема запровадження технологічних інновацій на підприємствах поглиблюється через особливості їх функціонування в національних умовах. Так, неефективність використання ресурсів та незбалансованість інвестиційної політики можуть призводити до їх розпорощення, а для великих підпри-

ємств планування, облік та контроль на інноваційних виробництвах важко виокремити серед менш ефективних виробничих підрозділів.

Керівництво підприємств, що йдуть шляхом технічного переоснащення та технологічного оновлення виробництва, може ставити перед собою різноманітні цілі, наприклад: комплексна автоматизація управління виробництвом, використання електроніки, комп'ютерної техніки, впровадження робототехніки чи гнучких автоматизованих систем, комплексна автоматизація технологічних процесів, запровадження конструктивних новинок та скорочення конструктивно-технологічної складності продукції, матеріаломісткості та трудомісткості виробів. При цьому на кожному підприємстві має працювати лідерський центр новаторства, що спонукає до технологічних інновацій. У таких умовах важливими є питання адаптації виробничої структури та прискорення як оновлення, так і виведення незатребуваних машин та устаткування, підвищення гнучкості виробництва у питаннях енерго- та ресурсозбереження.

Залучення існуючих технологій може стати підґрунтям глибокої модернізації виробництва лише у разі високого рівня новизни машин, устаткування, пристроїв та лабораторних приладів. В умовах обмежених інвестиційних та інших ресурсів це може бути здійснено лише за пільгового кредитування чи встановлення довготривалих стосунків із лізингодавцями для забезпечення вигідних лізингових схем, що включають у тому числі сервісний та поворотний лізинг.

Розглянемо модель запровадження технологічної інновації на підприємстві з погляду конфліктно-керованої системи з ієрархічною структурою, з послідовністю рівнів управління, побудованою за принципом абсолютної пріоритетності. Економічні труднощі, що виявляються у падінні продуктивності та зниженні рівня рентабельності, вимагають від керівництва підприємства рішень щодо шляхів скорочення витрат. Головну роль при цьому відіграють технічні інновації як перспективна альтернатива шляху економії за рахунок не виправданих обмежень (зниження якості продукції, перевантаженість персоналу, збільшення рівня забруднення або відмова від соціальних зобов'язань). Діяльність підприємства у відносно стабільному оточенні дає змогу визначити потенційні сфери для технологічного вдосконалення, однак мотивація посилюється, коли процесні зміни у виробництві чи обслуговуванні не забезпечують достатнього ефекту в контексті стратегічних рішень щодо прибутковості.

Так само як зростаючі поточні витрати стимулюють підприємства до пошуку інноваційних способів їх скорочення, запровадження окремих новітніх технологій часто виступає єдиною можливим варіантом ринкової стратегії у зв'язку зі зростаючими вимогами споживачів, підвищенням екологічних та соціальних стандартів виробництва продукції. Таким чином, підприємство може вибирати технологічні інновації, якщо існуючий спосіб виробництва виводить його за межі сучасних споживачьких уподобань.

Завдяки технологічним інноваційним розробкам забезпечується вирішення таких завдань: підвищення енергоефективності, скорочення витрат, зменшення відходів виробництва (чи видобутку), підвищення якості продукції, збільшення кількості операцій, що здійснюються безперервно, скорочення транспортних потоків у цехах та кількості переміщень устаткування, збільшення частки профілактичного (а не ремонтного) технічного обслуговування, зростання надійності виконання робіт, розширення виробничих можливостей, збільшення ефек-

тивності загальної експлуатації устаткування, скорочення витрат на робочу силу та зменшення соціальних витрат завдяки автоматизації або можливості здійснення віддаленого керування, підвищення гнучкості, скорочення часу очікування та обслуговування, збільшення можливостей щодо вимірювання та моніторингу, пришвидшення мобілізації на виконання виробничого завдання, здешевлення дорогих та складних технологічних циклів виробництва чи видобутку.

Підвищення ефективності управління за рахунок новітніх технологій має ґрунтуватися на застосуванні сучасних інформаційних систем як засобу прийняття управлінських рішень в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Зв'язок між контекстом та концепцією рішення набуває великого значення, оскільки припущення та аксіома у прикладній математиці ґрунтуються на спостереженні. Планування розвитку підприємства найчастіше охоплює період до п'яти років, при цьому плани періодично переглядаються. Зазвичай корпоративне планування ґрунтується на принципі еволюційності, а відповідно до змін умов у зовнішньому середовищі відбувається корегування планів. Така процедура є далекою від моделювання у контексті сучасних технологічних змін.

Математизація поведінки є складним завданням, саме тому формальна математика має розвиватися у напрямі створення моделей на основі практичних ситуацій. Невід'ємною умовою у встановленні зв'язку з підприємницькою поведінкою є розуміння контексту, в умовах якого побудова моделі та формальний аналіз забезпечать перенесення теоретичного впливу у царину суспільно-економічних дискусій [13; 14].

Сформулюємо та дослідимо динамічну модель зміни технологій із метою вирішення завдання вибору напрямів інноваційно-інвестиційної політики щодо доцільності впровадження нових технологій та, відповідно, виділення необхідних фінансових ресурсів. Розглянемо динаміку розвитку $n \geq 1$ технологій на плановий часовий горизонт T :

$$\dot{x}_i(t) = \{ \gamma_i(x_{i-1}(t), u_i(t)) x_i(t) [Q_i - x_i(t)] \} I(t \geq t_i); t \in [0; T], \quad (1)$$

де $I(\cdot)$ – функція-індикатор, $u_i(\cdot)$ – інвестиції, $Q_1 \leq Q_2 \leq \dots \leq Q_n$ – відомі граничні рівні розвитку технологій, різниця між якими визначає технологічний стрибок, $i \in N = \{1, 2, \dots, n-1\}$ – впорядкована множина технологій, $t_i = 0 \leq t_2 \leq \dots \leq t_n \leq T$ – скінченна послідовність моментів переходу з однієї технології на іншу. Задамо початкові та кінцеві умови:

$$x_i(0) = x_0 \geq 0, x_i(t) = 0, i \in \{1, 2, \dots, n-1\}, \\ x_i(t_i) = \max[x_0, x_{i-1}(t_i) - q_i], i \in N. \quad (2)$$

Моменти часу $\{t_i\} i \in N$ за змістом відповідають переходам на нову технологію, величини $\{q_i\} i \in N$ – втратам, пов'язаним із переходами, $u_i(\cdot) \geq 0$ – динаміці зміни ресурсів, які необхідно витратити на розвиток технологій, $i \in N$. Узагальнене логістичне відображення динаміки i -ої технології враховує швидкість зростання, яка описується функцією $\gamma_i(x_{i-1}(t), u_i(t))$, що залежить від вже досягнутого рівня розвитку $x_i(t)$ та кількості ресурсів $u_i(\cdot)$. Траєкторія $x(t) = x_i(t)$, $t \in [t_i; t_{i+1}]$, $i \in N$, характеризує динаміку рівня розвитку технологій. Визначимо цей рівень $X(T)$, досягнутий на кінець планового часового горизонту T :

$$X(T) = \max_{i \in N} \{x_i(T)\}. \quad (3)$$

Нехай: 1) $H(X(T))$ – функція, що відображає дохід на кінець планового періоду, який залежить від досягнутого рівня роз-

витку технологій $X(T)$; 2) $F(x(\cdot)) = \int_0^T f(x(t)) dt$ – функціонал доходу, який відображає дохід, що отримано у результаті розвитку технологій; 3) $C(u(\cdot)) = \int_0^T \sum_{i=N} u_i(t) e^{-\delta(t)t} dt$ – функціонал витрат, де $\delta(t) \in (0; 1]$ – коефіцієнт дисконтування, $u_i(\cdot) = (u_1(\cdot), u_2(\cdot), \dots, u_n(\cdot))$ – вектор динаміки ресурсів, який відображає інвестиційну політику, $\Theta = (t_1 = 0 \leq t_2 \leq \dots \leq t_n \leq T)$ – вектор моментів часу зміни технологій, який відображає інноваційну політику, множник $e^{-\delta(t)t}$ означає, що між моментами технологічних стрибків діє закон спадної продуктивності капіталу.

Накладемо такі обмеження:

$$u_i(t_i) \geq c_i, u_i(t) = 0, t \notin [t_i; t_{i+1}], i \in N, \quad (4)$$

де константи $\{c_i \geq 0\}$ інтерпретуються як інвестиції у нові технології.

Різниця між доходами та витратами дає змогу визначити критерій ефективності, отже, оптимізаційна задача полягає у його максимізації шляхом вибору послідовності Θ зміни технологій та вектора $u_i(\cdot)$ динаміки ресурсів:

$$H(X(T)) + F(x(\cdot)) - C(u(\cdot)) \rightarrow \max_{\Theta, u(\cdot)}. \quad (5)$$

Аддитивність у даній задачі полягає у тому, що критерій ефективності визначається різницею функціоналу від термінального значення траєкторії та функціоналу, який залежить від усієї траєкторії, причому моменти переходів упорядковано. Отже, така задача є задачею оптимального управління з фазовими координатами. У загальному випадку необхідно застосувати метод динамічного програмування для пошуку моментів переходів за умови, що оптимальні інвестиції між цими моментами визначаються вирішенням відповідних задач оптимального управління.

До основних параметрів при цьому належать: 1) характеристики технологій – $\{q_i, c_i, Q_i, \gamma_i(\cdot)\}$, де q_i – одномоментні втрати чи доходи, пов'язані із запровадженням нової технології, c_i – інвестиції у нову технологію, Q_i – максимальний рівень розвитку технології (технологічна межа), $\gamma_i(\cdot)$ – залежність швидкості розвитку від інвестицій, $i \in N$; 2) характеристики суб'єкта впровадження нових технологій – початковий рівень розвитку технологій x_0 , плановий часовий горизонт T ; 3) характеристика зовнішнього середовища – коефіцієнт дисконтування $\delta(t)$.

Задача полягає в узгодженому виборі інноваційної та інвестиційної політики з визначенням моментів часу впровадження нових технологій та оптимального графіка його фінансування. Так може вирішуватися задача вибору стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Сформулюємо оптимізаційну задачу для випадку двох технологій: $n=2$, $T=100$, $Q_1=1$, $Q_2=3$, $\delta=1$, $H(X)=100X^2$, $F(\cdot) \equiv 0$, $u_1=Const$, $u_2=Const$, $x_2(t_2) = x_1(t_2-1) - q_2$. Варіанти зміни параметрів та відповідних оптимальних рішень наведено у табл. 1 та на рис. 1, де на горизонтальній осі відкладено умовні такти часу, пунктирна лінія відповідає першій технології, суцільна – другій. У четвертому варіанті, де швидкість γ_2 для другої технології критично знижено, пошук оптимального рішення призводить до висновку, що її впровадження є недоцільним.

Таким чином, сформульовано задачу спільного вибору інноваційної та інвестиційної політики у межах динамічної моделі зміни технологій та знайдено оптимальні рішення для окремих випадків запровадження двох технологій.

Висновки. Нині в умовах вітчизняної економіки гостро стоїть питання поширення технологічних інновацій для досягнення сучасного рівня виробництва. Впро-

Параметри та рішення оптимізаційної задачі для двох технологій

Варіант	Параметри задачі				Оптимальне рішення		
	q_2	x_0	γ_1	γ_2	u_1	u_2	t_2
1	0	0,1	$20u_1 x_0$	$3u_2 x_2(t_2)$	0,022	0,051	71
2	0,4	0,3	$20u_1 x_0$	$3u_2 x_2(t_2)$	0,008	0,087	79
3	0,2	0,1	$6u_1 x_0$	$0,01u_2 x_2(t_2)$	1,123	2,222	12
4	0,2	0,1	$6u_1 x_0$	$0,0001u_2 x_2(t_2)$	0,113	0	100

Джерело: авторська розробка

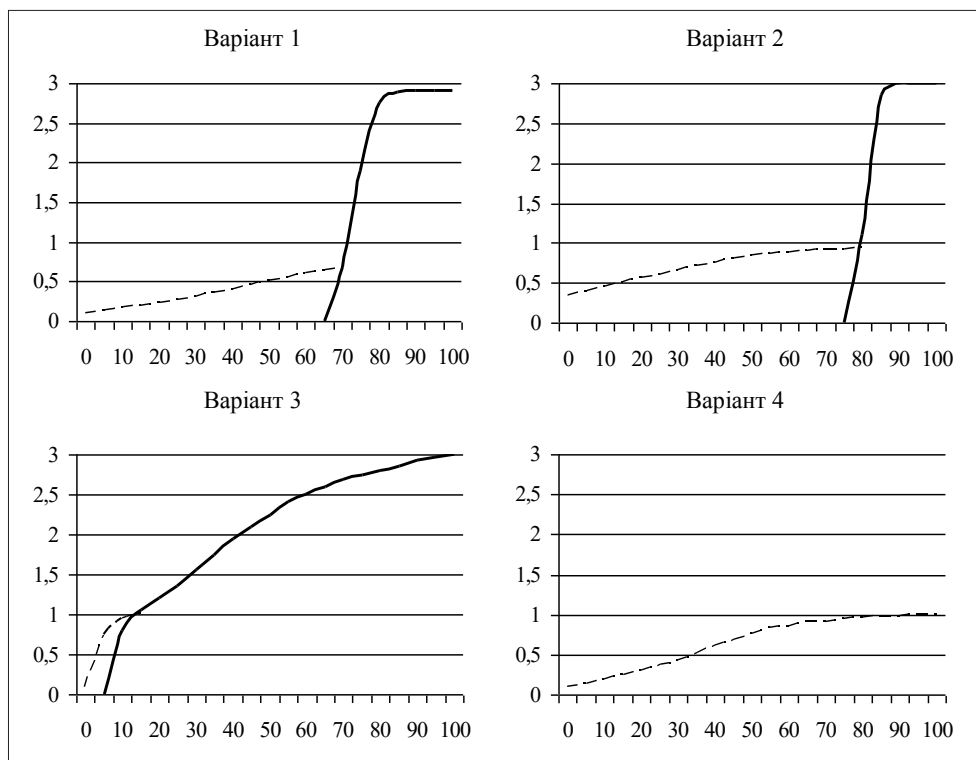


Рис. 1. Графічні рішення оптимізаційної задачі для двох технологій

Джерело: авторська розробка

вадження інновацій у сфері технологій та матеріалів на підприємстві сприяє: ефективній реалізації виробничого плану щодо якості та відповідності вимогам ринку без перевищення норм витрат; оптимізації існуючого кошту витрат за рахунок спрощення виробничих процесів, скорочення кількості операцій, зменшення обсягів ручної праці та зростання продуктивності; здійсненню єдиної науково обґрунтованої політики вдосконалення виробничої бази згідно з вимогами щодо забезпечення адаптивності, мобілізаційної швидкості, точності та якості виробництва; вирішенню проблем забезпечення відповідності

виробничих процесів та виробленої продукції сучасним екологічним вимогам.

У подальшому перспективними виглядають дослідження щодо бар'єрів поширення технологічних інновацій, чинників забезпечення оптимізації інноваційно-інвестиційної політики підприємств, а також аналіз динамічної моделі зміни технологій на підприємстві щодо чутливості (залежності оптимального рішення від параметрів) та узагальнення цієї моделі з метою оптимізації управління портфелем технологій з урахуванням моментів технологічних стрибків.

Список використаних джерел:

1. Geroski P. Models of technology diffusion. *Reserch Policy*. 2000. Vol. 29. № 4–5. P. 603–625.
2. Cohen W.M., Levinthal D.A. Fortune favors the prepared firm. *Management Science*. 1994. Vol. 40. № 2. P. 227–251.
3. OECD. National innovation systems. Paris : OECD Publishing, 1997. 48 p.
4. Borgatti S.P., Mehra A., Brass D., Labianca G. Network analysis in the social sciences. *Science*, 2009. P. 892–895.
5. Granovetter M.S. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*. 1973. Vol. 78. № 6. P. 1360–1380.
6. Kalnyi S.V., Virchenko V.V. Peculiarities of diffusion of innovations in the regions of Ukraine. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2018. Vol. 3. № 26. P. 178–186.
7. Rogers E.M. Diffusion of innovations. 5 uppl. Free Press, 2003.
8. Solow R.M. A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*. 1956. Vol. 70. № 1. P. 65–94.
9. Swan T.W. Economic growth and capital accumulation. *Economic Record*. 1956. Vol. 32. № 2. P. 334–361.
10. Aghion P., Howitt P. A model of growth through creative destruction. *Econometrica*. 1992. Vol. 60. № 2. P. 323–351.

11. Sunding D., Zilberman D. The agricultural innovation process: Research and technology adoption in a changing agricultural sector. Amsterdam : Elsevier, 2001. Vol. 1A. P. 207–261.
12. Edquist C. Striving towards a holistic innovation policy in European countries - but linearity still prevails. *STI Policy Review*. 2014. Vol. 5. № 2. P. 1–19.
13. Beerens G.A.C., De Leeuw C.G., Tilanus C.B., Theil H. Applied economic forecasting. Amsterdam : North-Holland, 1966. Vol. 4. 474 p.
14. Kerzner H. Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling, 8-th Edition. N.Y. John Wiley & Sons, 2003. 912 p.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности распространения технологических инноваций и факторы, влияющие на его скорость. Проанализированы преимущества внедрения технологических инноваций на предприятии, а также ограничения и барьеры, возникающие в процессе технологического обновления производства. Отмечено, что внедрение новейших технологий часто выступает единственно возможным вариантом рыночной стратегии в связи с повышением экологических и социальных стандартов производства продукции. Обоснована возможность применения динамического моделирования при планировании внедрения технологических инноваций. Разработана задача оптимизации инновационно-инвестиционной политики предприятия и предложен способ ее практического применения для частного случая внедрения двух технологий.

Ключевые слова: распространение инноваций, технологическое обновление, технологический скачок, динамическая модель смены технологий, задача оптимизации инновационно-инвестиционной политики предприятия.

PROMOTING EFFICIENT IMPLEMENTATION OF TECHNOLOGICAL INNOVATIONS AT THE ENTERPRISE

Summary. The paper considers peculiarities of diffusion of technical innovations and factors that impact implementation rates of innovative technologies. Popular innovations distributes faster not only due to successful marketing, lower price or pioneering on market, but also owing to additional economic benefits and adaptation of working environment in comparison to existing technologies, compatibility with existing technologies, consistency with current social institutions, ease of perception, possibility of testing and use in practice, clearly defined economic or organizational effect. Enterprises that do not have enough resources and abilities to provide internal R&D and HR to generate innovations actively use web of knowledge to cooperate with scientific institutions and get an access to external innovations. Moreover, integrated modernization of production under limited funding can be provided only with preferential credits or leasing, that includes service leasing and leaseback. The paper points out advantages of technical innovations for enterprises, as well as limits and barriers which complicates technical re-equipment of production process. Cost-saving incentives stimulates enterprises to search of innovations and adopt new technologies to realize effective market strategies and increase ecological and social standards of production. Enterprise can choose technologies innovations to improve current production approach and effectively address modern consumer needs. Sustainable economic development depends on abilities to constant restructuring towards new technologies diffusion. Conversely, implementation of technological innovations becomes complicated due to ineffective resources allocation and weak innovation policy. The paper justifies possibility of application of dynamic modeling in planning of technological innovations implementation, which helps to define direction of innovation processes development and form effective technological strategy. Authors defined ways of improving innovation and investment policy of the enterprise and field of their application for specific case of implementation of two technologies simultaneously.

Key words: diffusion of innovations, technical re-equipment, technological leap, dynamic model of technology change, optimization of innovation and investment policy of the enterprise.

Карабаза І. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
менеджменту та публічного адміністрування
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Поплавський О. В.

*студент
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Karabaza Iryna

*Candidate of Economics, Associate Professor
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhaylo Tuhan-Baranovs'kyu*

Poplavskiy Oleksandr

*Student
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhaylo Tuhan-Baranovs'kyu*

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ У КІНОБІЗНЕСІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПРОСУВАННЯ КІНОПРОДУКТУ НА РИНОК

Анотація. У статті проаналізовано зарубіжний досвід використання засобів маркетингового просування у кінобізнесі на прикладі діяльності лідерів кіноіндустрії світу – Marvel та DC Comics. Визначено стратегію лідера та члендjera на основі вивчення змін витрат на виробництво, доходів від світового касового прокату, рентабельності витрат у кіновиробництві Marvel та DC Comics. Проаналізовано позитивні риси стратегій та їхні недоліки під час просування продукції на кіноринку. Обґрунтовано основні характерні риси успішної маркетингової стратегії лідера ринку Marvel Comics. Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості їх використання для створення успішного українського кінопроєкту з продовженням будівництва його довгострокової маркетингової стратегії, вдалого використання проакт-плейсменту у вітчизняних кінопроєктах тощо.

Ключові слова: довгострокова маркетингова стратегія, зарубіжний досвід, кінобізнес, маркетинг, ринок кінопродукції.

Вступ та постановка проблеми. Протягом останніх років, відповідно до звітів державного агентства України з питань кіно, популяризація національних фільмів здійснювалася шляхом фінансування заходів у рамках проведення закордонних та вітчизняних кінофестивалів, організації прем'єрних показів національних фільмів, проведення днів українського кіно за кордоном, створення аудіовізуальних творів, заходів зі створення друкованої продукції у сфері кінематографії тощо. Але, незважаючи на те що держава намагається підтримувати вітчизняний кінематограф в останні роки, українські фільми, потрапляючи на світовий кіноринок, не окупають закладених у них бюджетних коштів. Зокрема, серед найкасовіших українських фільмів 2016–2018 рр. найуспішнішим за світовими зборами є «Микита Кожум'яка» – 1 983,59 тис. дол., але при цьому бюджет фільму вдвічі перевищує доходи. Єдиним фільмом протягом 2014–2018 рр., касові збори якого у міжнародному прокаті перевищили виробничий бюджет, був фільм «Майдан» із рентабельністю 20,8 [1]. Тобто з огляду на складне становище вітчизняного кінематографу актуальною потребою є вивчення зарубіжного досвіду використання засобів просування та застосування його для формування маркетингових стратегій у вітчизняному кінобізнесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. С.В. Сліпак, досліджуючи шляхи інтеграції України у світовий та європейський кінематографічний простір, характеризує можливості співпраці кінематографів України з міжнародними та європейськими кінематографічними організаціями [2, с. 277]. К.К. Писанець, Я.О. Бардін, Є.О. Рубан

визначають чинники, що впливають на доходність прокатних українських фільмів, оцінюють доходність проєкту інвестування в український кінематограф тощо [3, с. 4–7].

Під час вивчення зарубіжного досвіду у вітчизняній періодиці О.О. Мусієнко висвітлює вплив антимонопольного законодавства на розвиток американського кіновиробництва, при цьому встановлено засади створення американської студійної системи та засоби сприяння молодим кінематографістам США, які надали другого подиху американському кіно на початку 1970-х років [4, с. 115].

При цьому питання зарубіжного досвіду просування кінопродукту на ринок та формування успішної маркетингової стратегії в кінобізнесі у вітчизняній періодичній літературі залишаються невисвітленими.

Метою даної роботи є вивчення зарубіжного досвіду просування кінопродукту на ринок та обґрунтування характерних рис успішної маркетингової стратегії у кінобізнесі.

Результати дослідження.

Вивчення зарубіжного досвіду використання засобів просування у кінобізнесі доцільно починати з розгляду маркетингових стратегій лідерів кінобізнесу найбільшої кіноіндустрії світу – Голівуду.

Розглядаючи найбільш успішні кінофраншизи, можна виділити «Зоряні війни», JK Rowling «Гаррі Поттер» та супергерої Marvel. «Зоряні війни» є успішними на ринку протягом 40 років, вони були вироблені Lucasfilm (який нині також належить Disney) та вийшли на ринок у кількості восьми фільмів із загальнимиторгом по всьому світу в розмірі 7,7 млрд. дол. [2, с. 277]. Франшиза JK Rowling

«Гаррі Поттер» випустила дев'ять фільмів за 15-річний період на загальну суму 8,5 млрд. дол. При цьому Marvel, як свідчить рис. 1, на ринку зі своїми фільмами про супергероїв менше за всіх – дев'ять років, при цьому випущено 16 фільмів із загальним виторгом 12,3 млрд. дол. – це найкращий результат серед франшиз такого рівня.

Тобто можна сказати, що саме маркетингова стратегія Marvel може надати можливості для бенчмаркінг-аналізу та застосування окремих елементів у практиці вітчизняних кіновиробників. Для виділення характерних рис успішної маркетингової стратегії Marvel доцільно порівняти її зі стратегією основного конкурента – DC Comics.

Слід зазначити, що лідерами у сфері коміксової кінематографії із середини XX ст. є Marvel і DC Comics, які з невеликих компаній, що займалися продажем коміксів, виросли у світових гігантів. Порівнюючи маркетингові стратегії Marvel і DC Comics, можна сказати, що стратегія Marvel виявилася більш успішною, хоча конкуренція між компаніями продовжується постійно. Так, у 2015 р. Marvel Comics зайняла 39% ринку з результатом у 98 млн. проданих копій. Тоді як DC підкорилися всього 26%, але в 2016 р. DC завдала удару у відповідь своєю серією Rebirth, яка зіштовхнула Marvel на друге місце. У 2016 р. DC займала 43% ринку, тоді як Marvel Comics – усього 30% [6].

Компанія DC у стратегії екранізації переважно використовувала велику трійцю: Супермена, Бетмена і Чудо-Жінку, про решту героїв коміксів більшість глядачів дізналася вже на початку 90-х років. Окремо потрібно виділити фільми про Супермена (з Крістофером Рівом), які довели, що екранізації коміксів можуть збирати величезні гроші в прокаті. При 55 млн. дол. бюджеті фільм 1978 р. зібрав 300 млн. дол. у прокаті [6]. Таким чином, студія DC, екранізувавши Супермена, довела, що екранізація коміксів може бути успішною інвестицією, до цього моменту індустрія коміксів не розглядалася як сектор надприбутків у кіноіндустрії. Marvel Comics на відміну від компаній-конкурентів намагалася знайти щось нове, екранізуючи всіх своїх героїв поспіль.

Але, аналізуючи доходи компаній Marvel Comics та DC протягом 2011–2017 рр. (рис. 2 та 3), можна сказати, що фільми студії Marvel Comics упевнено домінують над фільмами компанії DC і щороку приносять більший дохід порівняно з конкурентами. Результат стане ще більш значущим, якщо врахувати той факт, що з 1969 р. DC знаходиться під патронатом кінокомпанії Warnen Bros. Pictures, для якої випуск кіно – рутинна робота, тоді як Marvel

Comics на момент початку роботи над першою «залізною людиною» не мала суттєвих бюджетів та інвестицій, фільм був створений на кредитні гроші.

Простежується домінація студії Marvel Comics над її конкурентом DC. Якщо порівнювати компанії за найменш дохідним фільмом протягом 2011–2017 рр., то слід зауважити, що компанія DC у 2011 р. отримала 213,85 млн. дол. касових зборів, екранізувавши фільм «Зелений Ліхтар»; своєю чергою, її конкурент – компанія Marvel Comics отримала дохід у розмірі 370,57 млн. дол. касових зборів, що на 73% більше.

Аналізуючи дані табл. 1, можна зазначити, що за показником рентабельності витрат компанія Marvel є набагато успішнішою, ніж DC. У 2017 р. рентабельність витрат Marvel на 1,39 од. (або у 1,42 рази) вище за показник DC. Це означає, що в 2017 р. на одиницю витрат на створення кінопродукції Marvel припадало у 1,42 рази вище одиниць доходу, ніж у DC.

Незважаючи на очевидну домінацію компанії Marvel над своїм конкурентом за показниками рентабельності, студія DC має кращий показник зростання касових зборів за період 2011–2017 рр., вони зросли у 6,9 рази, тоді як компанія Marvel збільшила свої касові збори лише у 3,16 рази. Проте в 2017 р. касові збори Marvel були у 1,76 рази більшими, ніж збори DC.

Компанія DC відстає від Marvel Comics за рентабельністю, однак, навіть незважаючи на пропуски у 2014 та 2015 рр., студія, у 2016 р. сягла максимальної близькості з компанією-конкурентом. Обидві студії продемонстрували високі результати станом на 2012 р. Компанія Marvel із показником рентабельності 2,83 змогла піднятися до позначки у 5,06. Компанія DC, своєю чергою, із показником рентабельності 1,07 змогла піднятися до позначки у 4,34. Різниця між компаніями полягає у тому, що студія Marvel Comics, сягнувши відмітки в 5,06 (од.), не давала показнику рентабельності опускатися нижче 4,39 од. (0,67 од.). На відміну від студії DC, у якої показник з кожним роком змінювався, а під кінець 2017 р. знизився на 1,06 од.

Доцільно зазначити, що стосовно фінансування своїх фільмів обидві компанії притримуються схожій активній стратегії: з кожним роком бюджет зростає, насамперед, це пояснюється розвитком технологій. Окрім того, компанії прагнуть досягнути високоякісних кадрів у своїх екранізаціях, створення фільмів такого типу потребує багато action scenes, які з кожним роком відіграють усе більшу роль у створенні фільмів та їх касових зборах. Але при цьому лідером на ринку кіно за мотивами коміксів можна

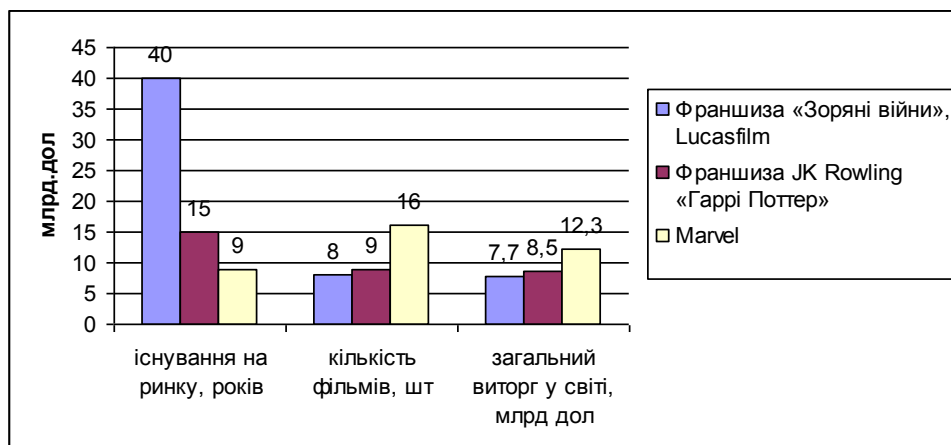


Рис. 1. Порівняння показників успішності кінофраншиз на ринку

Джерело: складено автором на основі [5]

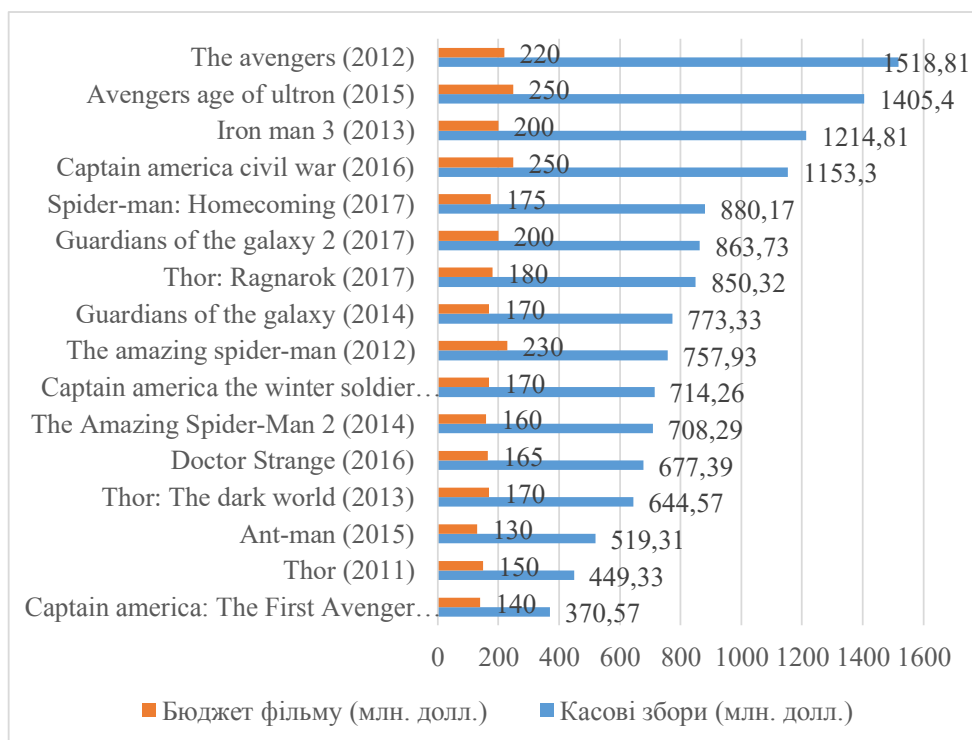


Рис. 2. Витрати на виробництво та доходи від світового касового прокату фільмів Marvel Comics, 2011–2017 рр.

Джерело: складено автором на основі [7]

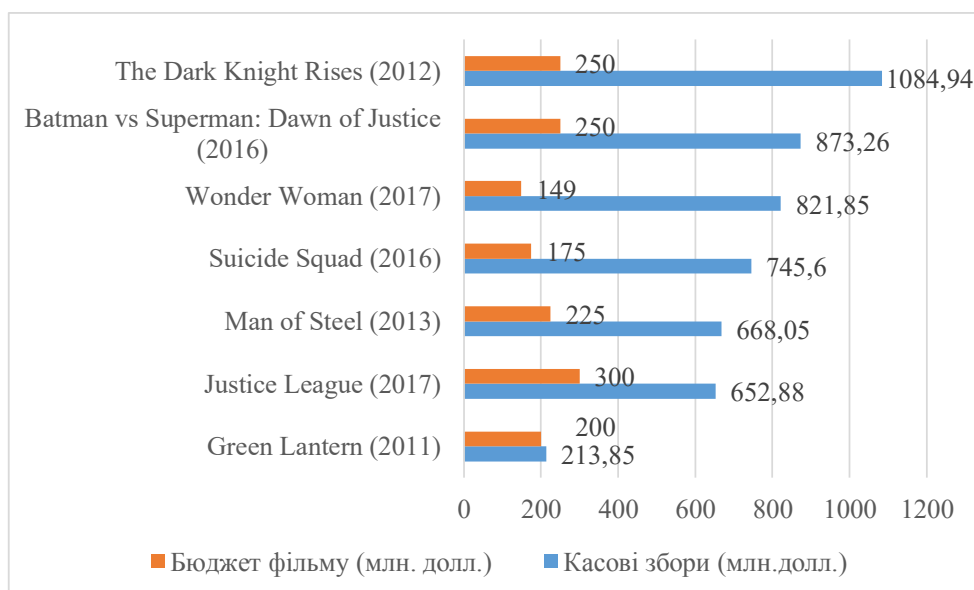


Рис. 3. Витрати на виробництво та доходи від світового касового прокату фільмів компанії DC, 2011–2017 рр.

Джерело: складено автором на основі [7]

вважати Marvel Comics, тоді як стратегію DC можна вважати стратегією челенджера.

І Marvel, і DC зрозуміли, що перехрещення героїв, тобто створення кіновсесвіту, має позитивний вплив на касові збори фільмів, різниця між студіями полягає у тому, що DC не використовувала таку важливу частину просування кіновсесвіту, як сольні фільми для окремих героїв, в яких глядачі спочатку знайомляться та прив'язуються

до персонажів. Такі фільми дають більше часу, щоб побудувати передісторію й особисті зв'язки персонажа з аудиторією, саме тому фільм «Бетмен проти Супермена: на зорі справедливості» не мав такого успіху, як «Месники», в якому більшість головних персонажів були вже відомі світові. Тієї ж помилки DC припустилися, коли випускали фільм «Загині самогубців», в якому компанія замішала величезну кількість персонажів в один фільм і намагалася

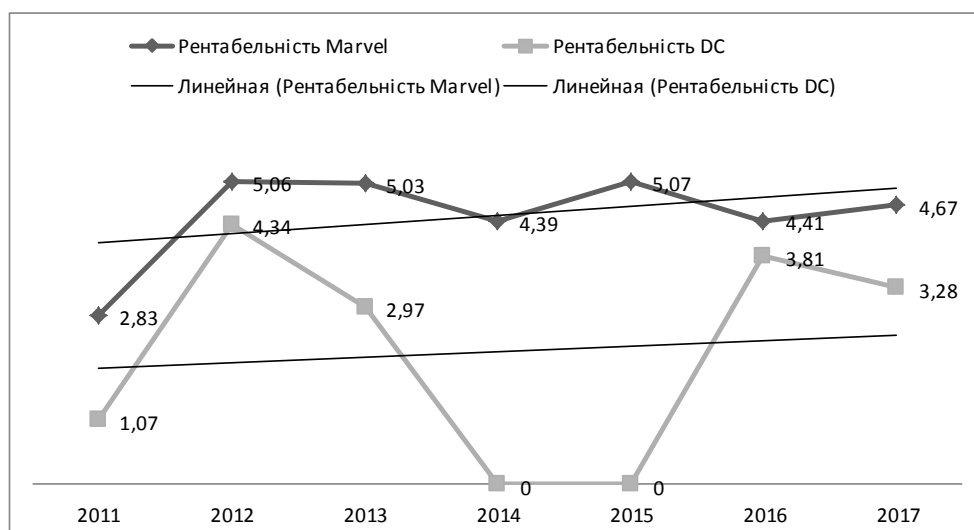


Рис. 4. Рентабельність витрат компаній Marvel та DC Comics

Джерело: складено автором

розкрити персоналії кожного героя за якомога коротший проміжок часу [5; 6].

На відміну від студії DC компанія Marvel готує свою аудиторію перед тим, як відкрити новий, широкомасштабний проект. Спочатку студія знайомить аудиторію з новим героєм і вже потім об'єднує їх в один проект на відміну від компанії конкурента, яка притримується прямо протилежної тактики.

Отже, можна виділити такі характерні риси маркетингової стратегії лідера ринку кіно для молоді Marvel Comics:

- використання моделі ліцензування, яка забезпечила надзвичайно високі прибутки практично без капітальних вкладень;
- використання героїв фільмів для диверсифікації доходів за рахунок ліцензування DVD, відеоігор, телебачення, тематичних парків, одягу та інших споживчих товарів;
- зростання кількості укладених угод із ліцензування персонажів для кінофільмів (Зірвіголова, Люди Ікс 2, Халк);
- скорочення витрат на ексклюзивні угоди з деякими письменниками та художниками і заміна їхньої ручної праці на менш дорогу комп'ютерну;
- налагодження відносин із талановитими художниками і авторами, багато з яких покинули компанію після її банкрутства у 90-х роках XX ст.;
- підписання допоміжних угод із Burger King, Activision і Universal для додаткового просування персонажів всесвіту Marvel;
- активізація іграшкового бізнесу: Marvel залишила ідею масового виробництва іграшок і сконцентрувалася лише на популярних персонажах, таких як Людина-павук, Люди Ікс, Халк та ін.;
- спрямовання зусиль на уникнення прямої конфронтації з головними героями DC, при цьому зосереджено увагу на довгостроковій стратегії створення та розвитку свого супергеройського всесвіту, відносно невідомі персонажі перетворені на більш видимі і переконливі;
- наголошення на тому, що майже у кожного героя є свій сольний проект, здійснюється стратегія знайомства аудиторії з новим героєм і вже потім об'єднання їх в один проект, але для того щоб отримувати задоволення від кожного наступного фільму, не потрібно дивитися попередній.

Тобто спочатку сольні проекти героїв, а потім – перехресування героїв у фільмі-кіновсесвіті, а не навпаки;

– розроблення довгострокової стратегії виходу фільмів та введення персонажів, ефективно скоординованого кіновиробництва;

– акцент на тому, що замість дорогих зірок Голівуду у фільмах Marvel Comics задіяні високоякісні, переважно невідомі актори (тобто зроблено ставку на талант, а не на «зірковість»): уважається, що це стратегія Blue Ocean, тобто вирівнювання цінності прибутку та людей. Також Marvel, витрачаючи менше, краще досягає реальної обстановки, так, замість дюжини автомобілів, які переслідують головних героїв із віддаленої військової бази, є дві машини, тому що бюджет підтримував тільки дві машини, але це найбільше передає дух військової застави, яка погано фінансується.

Висновки. Отже, на основі проведеного дослідження встановлено, що маркетингова стратегія Marvel може надати можливості для бенчмаркінг-аналізу та застосування окремих елементів у практиці вітчизняних кіновиробників. Виділено основні характерні риси успішної маркетингової стратегії у кінобізнесі: застосування моделі ліцензування, яка забезпечує прибутки практично без капітальних вкладень; диверсифікація доходів за рахунок відеоігор, телебачення, тематичних парків, одягу тощо; ліцензування персонажів для кінофільмів; підписання допоміжних угод із закладами швидкого харчування про просування персонажів за допомогою спеціальних іграшок, стаканчиків тощо; розвиток іграшкового бізнесу за мотивами популярних персонажів; розроблення довгострокової стратегії створення та розвитку свого всесвіту; забезпечення кожного героя сольним проектом; розроблення довгострокової стратегії виходу фільмів та введення персонажів; вирівнювання цінності прибутку та людей тощо.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є вивчення можливостей для створення успішного українського кінопроекту з продовженням будувannya його довгострокової маркетингової стратегії для вдалого використання продакт-плейсменту у вітчизняних кінопроектах, залучення до фінансової участі в кінопроектах інвесторів із різних країн, створення необхідних для цього законодавчих змін тощо.

Список використаних джерел:

1. Список найкасовіших українських фільмів 2016–2018 рр. URL : <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
2. Сліпак С.В. Шляхи інтеграції України у світовий та європейський кінематографічний простір. *Теорія та практика державного управління*. 2014. Вип. 3(46). С. 277–287.
3. Писанець К.К., Бардін Я.О., Рубан Є.О. Оцінка доходності при інвестуванні в український кінематограф. *Технології і дизайн*. 2016. № 1(18). С. 1–7.
4. Мусієнко О.О. Вплив антимонопольного законодавства на розвиток американського кіновиробництва. *Науковий вісник Київського національного університету театру, кіно і телебачення імені І.К. Карпенка-Карого*. 2016. Вип. 18. С. 115–121.
5. Hutcheson S. Marvel's MCU innovation strategy. URL : www.thestrategicweb.com/marvels-mcu-innovation-strategy/.
6. Marvel проти DC: битва титанів. URL : <http://plennikcomic.blogspot.com/2018/12/marvel-dc.html>.
7. Vox Office Mojo. URL : <https://www.boxofficemojo.com/>.
8. Державне агентство України з питань кіно. URL : <http://dergkino.gov.ua/ua>.
9. Елберс А. Стратегия блокбастера. Уроки маркетинга от лидеров индустрии развлечений ; пер. с англ. Ю. Корнилович. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2015. 158 с.
10. Український кінематограф сьогодні: є підстави для оптимізму. URL : <https://delo.ua/lifestyle/ukrajinskij-kinematograf-sogodni-pidstavi-dlja-349156/>.
11. Розвиток вітчизняного телевізійного кіновиробництва: проблеми та перспективи. URL : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/May08/14.htm>.

**МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ В КИНОБИЗНЕСЕ:
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРОДВИЖЕНИЯ КИНОПРОДУКТА НА РЫНОК**

Аннотация. В статье проанализирован зарубежный опыт использования средств маркетингового продвижения в кинобизнесе на примере лидеров киноиндустрии мира – Marvel и DC Comics. Определена стратегия лидера и челленджера на основе изучения изменений затрат на производство, доходов от мирового кассового проката, рентабельности затрат в кинопроизводстве Marvel и DC Comics. Проанализированы положительные черты стратегий и их недостатки при продвижении продукции на кинорынок. Обоснованы основные характерные черты успешной маркетинговой стратегии лидера рынка – Marvel Comics. Практическое значение полученных результатов заключается в возможности их использования для создания успешного украинского кинопроекта с продолжением формирования его долгосрочной маркетинговой стратегии, удачного использования продакт-плейсмента в отечественных кинопроектах.

Ключевые слова: долгосрочная маркетинговая стратегия, зарубежный опыт, кинобизнес, маркетинг, рынок кинопродукции.

**MARKETING STRATEGY IN MOVIE BUSINESS:
FOREIGN EXPERIENCE OF FILMS PRODUCT PROMOTION ON THE MARKET**

Summary. The purpose of this article is to study the foreign experience of films product promotion on the market and to substantiate the characteristic features of a successful marketing strategy in the movie business. The popularization of national films is carried out through financing of events within the framework of conducting foreign and domestic film festivals, organizing premiere shows of national films, conducting Ukrainian film cinema abroad, creating audiovisual works, activities for the production of printed materials in the field of cinematography, etc. Despite the fact that the state is trying to support domestic cinema in recent years, Ukrainian films, having got on the world movie market, do not pay back the budgeted funds they have. Based on the difficult situation of domestic cinema, the urgent need is to study the foreign experience of using the means of promotion and its application for the formation of marketing strategies in the domestic film business. The foreign experience of using the means of marketing promotion in the movie business on the example of the world's film industry leaders – Marvel and DC Comics – have been analyzed in the article. The strategy of the leader and the challenger have been determined on the basis of a study of changes in production costs, revenues from the world's box-office hire, cost-effectiveness in film production Marvel and DC Comics. The positive features of the strategies and their disadvantages in promoting products in the film market have been determined. The article substantiates the main characteristics of a successful marketing strategy of the market leader – Marvel Comics. The practical significance of the results lies in the possibility of using them to create a successful Ukrainian film project, the formation of its long-term marketing strategy, successful use of product placement in domestic film projects.

Key words: long-term marketing strategy, foreign experience, movie business, marketing, film market.

Ковальов А. І.

*доктор економічних наук,
професор, проректор з наукової роботи
Одеського національного економічного університету*

Літвінов О. С.

*кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності
Одеського національного економічного університету*

Kovaliov Anatolii

*Doctor of Economic Sciences,
Professor, Vice-rector*

Odesa National Economic University

Litvinov Oleksandr

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Economy of Enterprise
and Organization of Entrepreneurial Activities Department
Odesa National Economic University*

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Класичні та неокласичні двофакторні виробничі функції використовують як синтетичний фактор капіталу обсяг балансового капіталу підприємства, в якому майже не відображено нематеріальні його складники, що спотворює результати аналізу. Фактором обсягу продукції підприємства є його капітал, який поділяється на матеріальний (основний та оборотний) та нематеріальний, інтелектуальний (людський капітал, капітал відносин, інтелектуально-технологічний капітал та організаційний капітал). На основі критичного аналізу існуючих підходів у статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти використання інтелектуального капіталу як фактора виробничої функції підприємства. Здійснено моделювання виробничої функції на прикладі одного з підприємств, що дало змогу сформувати інструментарій прийняття рішень щодо розвитку його діяльності.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, виробнича функція, фактор, розвиток, моделювання.

Вступ та постановка проблеми. Для дослідження характеру зв'язку та прогнозування впливу окремих ресурсів на зміну обсягів продукції підприємства широкого розповсюдження набули виробничі функції. Під виробничою функцією розуміють формалізовану залежність обсягу продукції підприємства (доходу) від витрат факторів (ресурсів) виробництва, яку можна представити у такому вигляді:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (1)$$

де y – обсяг виробництва (реалізації) продукції підприємства; x_1, x_2, x_n – обсяг виробничих ресурсів (складників капіталу) підприємства.

Використання виробничих функцій дає змогу здійснювати аналіз ефективності використання складників капіталу та залучення додаткових інвестицій у діяльність підприємства, прогнозувати майбутні зміни обсягу продукції залежно від зміни обсягу основних факторів (ресурсів) діяльності, здійснювати обґрунтування проєктних показників діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Залежно від форми зв'язку ресурсів та продукції підприємства виділяють лінійні та ступеневі виробничі функції, серед яких можна виділити функції: Кобба-Дугласа, динамічну Кобба-Дугласа, Кобба-Дугласа-Тинбергена, Аллена, CES-функцію, VES-функцію, LES-функцію, функція Солоу. Особливо виділяються функції з нульовою еластичністю заміщення складників капіталу: виробнича функція Леонтьєва та похідні від неї функції (обмежена функція ПЕЗ, виробнича функція ЛП та

ін.), які виходять із передумови наявності незмінних, фіксованих пропорцій між витратами ресурсів та стабільної величини всіх часткових показників ресурсоемності продукції. Априорний аналіз засвідчив невідповідність потребам аналізу впливу нематеріальностей на обсяг продукції підприємства функцій, які базуються на фіксованих пропорціях складників капіталу, зокрема функції Леонтьєва, оскільки трансформаційні зміни постіндустріальної економіки впливають саме на перерозподіл капіталу між його елементами, передусім на користь інтелектуалоемних. Хоча теоретичну доцільність використання виробничих функцій, які передбачають еластичність заміщення факторів виробництва, було доведено ще К. Марксом у теорії органічної (вартісної) будови та відтворення капіталу.

Тому в подальшому аналізі буде використовувати методичні основи найбільш поширених лінійних та ступеневих виробничих функцій, зокрема виробничої функції Кобба-Дугласа. Лінійність впливу складників капіталу передбачає оцінку регресійних зв'язків між окремими факторами виробництва та продукцією підприємства з отриманням звичайного лінійного рівняння множинної регресії виду:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 \dots a_nx_n, \quad (2)$$

де y – обсяг виробництва (реалізації) продукції підприємства; x_1, x_2, x_n – обсяг виробничих ресурсів (складників капіталу) підприємства; a_0, a_1, a_2, a_n – константи, які характеризують ступінь еластичності заміщення ресурсів (складників капіталу) підприємства.

Серед виробничих ресурсів прийнято виділяти обмежену їх кількість, щоб, з одного боку, не ускладнювати процеси оцінки їхнього впливу на обсяг продукції підприємства, а з іншого – не допустити подвійного врахування окремих видів ресурсів у різних факторних показниках. Найбільшого розповсюдження набули неокласичні двофакторні виробничі функції з виокремленням синтетичного фактору «капіталу» та «праці». Слід зазначити, що лінійні виробничі функції мають суттєвий недолік, який полягає у невідповідності економічним реаліям нескінченної еластичності заміщення ресурсів та лінійності їхнього впливу на обсяг продукції, що призводить до необхідності паралельного використання й ступеневих виробничих функцій.

Найбільш розповсюдженою ступеневою виробничою функцією є функція Кобба-Дугласа, яка була розроблена Ч. Коббом та П. Дугласом у 1927 р. та має такий вигляд:

$$Y_t = f(K_t, L_t) = AK_t^\alpha L_t^\beta, \quad (3)$$

де Y_t – обсяг виробництва (реалізації) продукції підприємства у періоді t ; A – константа, яка характеризує ефективність діяльності підприємства; α, β – коефіцієнти еластичності обсягу продукції за обсягом окремих ресурсів (складників капіталу); K_t – обсяг капіталу підприємства у періоді t ; L_t – обсяг витрат на оплату праці підприємства у періоді t .

Вибір «капіталу» та «витрат на оплату праці» як складників капіталу (ресурсів) підприємства зумовлюється тим, що на початку минулого століття, коли було розроблено виробничу функцію Кобба-Дугласа, відбувався розквіт індустріальної економіки, яка базувалася на матеріальних складниках капіталу, – засобах виробництва та праці, матеріальним увявленням про яку вважали обсяг зайнятих та витрати на оплату праці.

Протягом останніх років реалії економічної діяльності вивели на провідні ролі нові, нематеріальні складники капіталу підприємства, які наприкінці минулого століття отримали назву інтелектуального капіталу підприємства (далі – ІКП). Під ІКП запропоновано розуміти сукупність соціально-економічних відносин, які пов'язані з формуванням, використанням та відновленням знань як ресурсу підприємства [1, с. 101]. Процес теоретичного усвідомлення характеру впливу нематеріальностей на обсяг продукції підприємства ускладнюється важкістю їх ідентифікації, оцінки, контролю і обліку. Як наслідок, неокласичні двофакторні виробничі функції використовують як синтетичний фактор капіталу підприємства показник «балансовий капітал підприємства», в якому за об'єктивних причин майже не відображено нематеріальні його складники, що спотворює практичні результати використання та значення неокласичних двофакторних виробничих функцій.

Метою даної роботи є теоретичне й практичне врахування визначального функціонального впливу інтелектуальних складників капіталу на обсяг продукції підприємства.

Результати дослідження.

Додавання до складу класичних факторів виробничої функції – капіталу та праці – нових, що відповідають умовам розвитку економіки, є характерною ознакою сучасних підходів до її використання. Наприклад, Н. Манків, Д. Ромер та Н. Вейл одними з перших додали до складу факторів виробничої функції ІК та фактор НТП [2]. У результаті авторами було отримано таку модель:

$$Y_t = K_t^\alpha H_t^\beta (A(t)L_t)^{1-\alpha-\beta}, \quad (4)$$

де $A(t)$ – фактор НТП; H_t – обсяг ІК у періоді t .

Автори врахували особливий вплив інтелектуальних складників капіталу підприємства, які отримали рівне із загальним капіталом місце у виробничій функції підприємства. Однак модель Н. Манківа, Д. Ромера та Н. Вейла має й негативні риси. По-перше, автор увів у модель обмеження її використання – $\alpha+\beta=1$, що значно звужує сферу її використання. Як зазначає, зокрема, С. Шумська, рівність $\alpha+\beta=1$ свідчить про екстенсивний тип економічного зростання або про постійну віддачу від масштабу використаних ресурсів, що на практиці відбувається лише епізодично [3, с. 142–143]. В абсолютній більшості випадків фіксуються нерівності: $\alpha+\beta<1$, або $\alpha+\beta>1$, що свідчить, відповідно, про спадаючу або зростаючу віддачу використання факторів (ресурсів) підприємства. Ще одним недоліком указаної моделі є залишковий принцип врахування впливу праці, ступінь впливу якої залежить від того, на скільки додаток α і β є меншим за 1. Останнім недоліком, на нашу думку, є об'єднання фактору НТП із фактором праці, що здійснено за допомогою взяття їх у дужки. Таким чином, автори визнали однакою еластичність цих двох факторів виробничої функції, хоча не відповідає їх економічній сутності.

Також слід зазначити, що практичне використання запропонованої моделі автори здійснювали на макрорівні, порівнюючи добробут країн. Рівень ІК визначався обсягом витрат на освіту, будівництво й обладнання освітніх закладів, видання наукової літератури тощо. Можна стверджувати, що модель Н. Манківа, Д. Ромера та Н. Вейла хоча й використовує поняття ІК, але фактично є тотожною до вже існуючих моделей, зокрема до моделі С. Вишньова:

$$P_{kn} = aL^\alpha C^\beta Q^\delta B^m, \quad (5)$$

де P – суспільний продукт; C – виробничі фонди; Q – витрати на освіту та підвищення кваліфікації (якість живої праці); B – витрати на НДДКР [4].

У своїх роботах П. Ромер, Ф. Агійон та П. Хоувіт, а також С. Монтресор та А. Веццані виділили фактор інтелектуального рівня діяльності [2; 5]. Автори назвали цей новий фактор людським капіталом:

$$Y = H_y^\alpha L^\beta \sum x_i^{1-\alpha-\beta}, \quad (6)$$

де H – людський капітал; x_i – види засобів виробництва підприємства.

При цьому як недооцінений фактор, вплив якого на продукцію визначається останнім, авторами було вибрано засоби виробництва, що значно применшує їх вплив. Також не зовсім зрозумілою є причина розділення засобів виробництва на окремі складники, при цьому ні витрати праці, ні людський капітал не було розділено на види, що говорить про певну відсутність системності в названій моделі.

А. Дагаєв навів модель виробничої функції, в якій, окрім факторів капіталу, праці та ІК, було виділено ще й витрати інтелектуальної праці:

$$F = (K, L, k, h), \quad (7)$$

де k – сукупний ІК; h – витрати інтелектуальної праці [6].

Автор виокремив як рівноцінний фактор витрат інтелектуальної праці, хоча цей чинник частково відображено й у сукупному ІК, й у витратах праці.

Ураховуючи все вищезначене, запропоновано авторське бачення переліку факторів економіко-математичної моделі обсягу продукції підприємства. Трансформаційні зміни в економіці призводять до необхідності адаптації традиційних виробничих факторів – капіталу та праці – до сучасних реалій [7]. Слід виокремити як виробничий фактор вплив нематеріальних складників капіталу, які розглянуті в авторських дослідженнях і включають люд-

ський капітал, капітал відносин, інтелектуально-технологічний капітал та організаційний капітал [8, с. 245]. Оскільки основна продуктивна сила персоналу в сучасних умовах полягає у знаннях та творчих здібностях, які повинні приносити користь підприємству, праця та робоча сила можуть бути замінені у складі виробничої функції на ІК. Тим більше що й обсяг праці, й обсяг людського капіталу як складники ІК багато науковців визначають за допомогою врахування обсягу витрат на оплату праці. Поруч з ІК ще одним чинником виробничої функції залишається капітал підприємства, але не весь, а тільки його матеріалізована частина. Таким чином, фактором обсягу продукції підприємства є його капітал, який поділяється на матеріальний (основний та оборотний) та нематеріальний, інтелектуальний (людський капітал, капітал відносин, інтелектуально-технологічний капітал та організаційний капітал).

Апріорний аналіз свідчить про наявність прямого зв'язку (здебільшого) між зміною обсягу продукції та зміною обсягів окремих ресурсів (факторів) підприємства – матеріального та інтелектуального капіталу, що зумовлює вимогу до отримання тільки позитивних значень коефіцієнтів еластичності.

Наступним етапом апріорного аналізу є обґрунтування відбору конкретних показників для використання як факторних у запропонованій виробничій функції. Особливістю вибору показників є врахування вимоги до можливості адекватного кількісного їх визначення, бажано у грошовій формі, оскільки виробнича функція передбачає економічний зв'язок між кількісною зміною продукції (у грошових одиницях) та витратами ресурсів, які теж виражені у грошовій формі. Також важливим є врахування всіх факторів виробництва з одночасним їх максимальним агрегуванням за видами. Окремо слід звернути увагу на неприпустимість кількоразового врахування витрат одних і тих же ресурсів підприємства у складі різних факторів.

Ураховуючи всі вищезазначені вимоги, було вибрано вартісні показники, які характеризують фактори діяльності сучасних підприємств (зокрема, машинобудівних):

- вартість матеріальної частини капіталу підприємства, яка розраховується відніманням від балансової вартості капіталу підприємства вартості нематеріальних складників капіталу;
- вартість ІКП, яка розрахована відповідно до авторських методичних розробок із використанням витратного методу [9–11].

Вищезазначені факторні показники є витратними і можуть бути використаними за підсумками роботи підприємства за різні періоди часу. Але в умовах використання офіційної статистичної звітності підприємств часові можливості аналізу обмежуються річними періодами, за які підприємство звітує державним органам. Вартість матеріальної частини капіталу підприємства пропонується розраховувати відніманням від балансової вартості активів вартості складників капіталу, які враховуються у складі ІК, а саме вартості НМА та тієї частини залишкової вартості основних засобів, яка визнана інтелектуальною. Методику розрахунку вартості ІКП розглянуто в окремому пункті даного дослідження.

Усі вказані факторні показники, враховуючи річний період їх оцінки, є поточними (не лаговими), оскільки вплив капіталу, а особливо ІК, на продукцію підприємства відбувається у поточному періоді. Слід зазначити, що за умови наявності більш оперативних даних про наявність та витрати ресурсів підприємства, наприклад тиждень або місяць, вказані факторні показники можливо було б розглядати їх лаговий вплив на обсяг реалізованої продукції.

Як залежну (результативну) змінну пропонується використовувати показник «чиста виручка від реалізації продукції (товарів, робіт), оскільки цей показник є грошовим, використовується в офіційній звітності підприємства, відображає обсяг доходу підприємства від основної (виробничої) діяльності підприємства, відображає рівень суспільної корисності продукції підприємства (на відміну від показника товарної, виробленої продукції).

Передбачається, що математичне очікування випадкової компоненти є дорівнює нулю, а її окремі випадкові величини незалежні між собою. Випадкова компонента є має постійну дисперсію та підпорядковується нормальному закону розподілу. Таким чином, розглянуто та дотримано всі вимоги до здійснення модельної специфікації виробничої функції підприємства.

За підсумками теоретичного обґрунтування характеру функціональних зв'язків між факторами виробництва та продукцією підприємства, а також на підставі результатів апріорного аналізу було сформовано ступеневу модель виробничої функції, яка відрізняється від класичної виробничої функції тим, що факторами обсягу продукції підприємства виступають матеріальний та нематеріальний капітали:

$$Y = (MK, IC), \quad (8)$$

де Y – обсяг чистого доходу підприємства; MK – обсяг матеріального капіталу підприємства; IC – обсяг ІКП.

Таким чином, запропонована виробнича функція являє собою залежність обсягу продукції підприємства від обсягу уречевленого та нематеріального капіталів підприємства. У складі нематеріального капіталу велике значення має людський капітал, що зумовлює не включення в авторську виробничу функцію праці як окремого фактора. Хоча в разі декомпозиції агрегованих факторів можна розглядати продукцію як функцію від обсягу основного й оборотного капіталів, а також від людського, інтелектуально-технологічного, організаційного капіталів та капіталу відносин.

Лінійна виробнича функція має вигляд:

$$Y = a_0 + a_1 MK + a_2 IC, \quad (9)$$

де Y – обсяг виробництва (реалізації) продукції підприємства; MK – обсяг матеріального капіталу підприємства; IC – обсяг ІКП; a_0, a_1, a_2 – константи, які характеризують ступінь еластичності заміщення ресурсів (складників капіталу) підприємства.

Завданням дослідника є визначення констант a_0, a_1, a_2 та всіх інших параметрів рівняння множинної регресії, для чого використовується масив вихідних даних за певний проміжок часу. Після отримання параметрів рівняння регресії слід перейти до перевірки його надійності за допомогою F-критерію Фішера. Якщо модель є надійною, необхідно здійснити перевірку значущості, надійності її окремих коефіцієнтів [12, с. 120–121]. Коефіцієнти повинні суттєво відрізнятися від нуля, в іншому разі фактори за цих коефіцієнтів уважаються незначимими, а також бути надійними за t-критерієм Стьюдента. Слід перевірити відповідність отриманих знаків при коефіцієнтах тим, що були теоретично обґрунтовані під час апріорного аналізу, а саме всі коефіцієнти за винятком a_0 повинні мати плюсове значення.

Однак сучасні науковці довели, що між обсягами продукції підприємства та використаними ресурсами не існує лінійної залежності. Оскільки, якщо б існувала лінійна залежність між продукцією і ресурсами, то існувала б і лінійна залежність між продукцією і витратами. Тобто всі витрати підприємства були б змінними, що, звісно, не відповідає реаліям. Більше того, дослідження науковцями

природи і характеру витрат показали, що за незначних змін обсягу виробництва у короткостроковому періоді можливо перевести їх залежність у лінійну, виділивши як константу постійні витрати і додавши множення обсягу виробництва та питомих змінних витрат. Тоді як у середньостроковій, а тим більше довгостроковій перспективі постійні та змінні витрати змінюють свій характер і можуть уважатися лише умовно-постійними або умовно-змінними. Як наслідок, характер зв'язку між ресурсами та обсягом виробництва найкраще розкривається за допомогою ступеневої залежності.

Виробнича функція з використанням ступеневої залежності продукції від складників капіталу має такий вигляд:

$$Y_t = f(MK_t, IC_t) = A \times MK_t^\alpha \times IC_t^\beta, \quad (10)$$

де Y_t – обсяг реалізованої продукції (чистого доходу) підприємства у періоді t ; A – константа, яка характеризує ефективність діяльності підприємства; α, β – коефіцієнти еластичності обсягу продукції за обсягом матеріального та інтелектуального капіталів відповідно; MK_t – вартість матеріального капіталу підприємства у періоді t ; IC_t – вартість ІК підприємства у періоді t .

Практичне моделювання виробничої функції окремого підприємства передбачає здійснення процесу лінеаризації вихідних даних виробничої функції, а саме показників обсягу матеріального капіталу, ІК та чистого доходу:

$$\ln Y = \ln A + \alpha \ln MK + \beta \ln IC, \quad (11)$$

або якщо задати $\ln Y = Y', \ln A = A', \ln MK = MK', \ln IC = IC'$ то отримаємо:

$$Y' = A' + \alpha MK' + \beta IC'. \quad (12)$$

Далі здійснюється оцінка параметрів лінійної моделі – A, α, β пропонується використовувати пакет програм STATISTICA (закладка Multiple Regression) або редактор EXCEL (стандартна програма Regression). На наступному етапі слід перевірити надійність, точність та достовірність отриманих результатів. Надійність перевіряється за допомогою порівняння розрахованого значення F-критерію Фішера із його критичним значенням, що розраховуються для заданої значимості результатів (зазвичай 0,01–0,05), числа факторів у моделі та кількості спостережень. Точність моделі характеризується коефіцієнтами регресії та детермінації, при цьому за значення коефіцієнту детермінації більше ніж 0,7 робиться висновок про існування тісного зв'язку між змінами обсягу продукції та матеріального й інтелектуального капіталів.

Виробнича функція, що відповідає вимогам надійності, значущості та точності, дає змогу використовувати

цілу низку інструментів прийняття управлінських рішень: середню й граничну віддачу матеріального та інтелектуального капіталів, еластичність обсягу продукції за зміною матеріального й інтелектуального капіталів, цільову потребу в матеріальному та інтелектуальному капіталі, граничну норму заміщення матеріального й інтелектуального капіталів (табл. 1).

Середня віддача матеріального або інтелектуального капіталів свідчить про те, який обсяг продукції виробляється з використанням одиниці відповідного складника капіталу підприємства в середньому за аналізований період. Із погляду прийняття управлінських рішень, зокрема пов'язаних із визначенням напрямів та потенційного обсягу інвестицій в окремі складники капіталу підприємства, велике значення має показник «гранична віддача матеріального або інтелектуального капіталів», який свідчить про те, який обсяг продукції може бути виробленим завдяки використанню додаткової одиниці матеріального або інтелектуального капіталів у майбутньому. Також у процесі аналізу шляхів розвитку підприємства може бути використаний рівень еластичності виробництва за матеріальним або інтелектуальним капіталом, що характеризує ступінь залежності обсягу продукції від кожного зі складників капіталу підприємства.

Особливої уваги менеджменту потребує інструментарій визначення обсягу інвестицій в окремі складники капіталу, що потрібен для досягнення цільового рівня обсягу продукції, який можливо розрахувати за допомогою показників цільового обсягу матеріального або інтелектуального капіталів підприємства. Гранична норма заміщення ресурсів дає змогу визначити, який додатковий обсяг матеріального капіталу необхідний для заміщення одиниці ІК, або навпаки.

Практичну апробацію вдосконаленого теоретико-методичного забезпечення аналізу зміни обсягу виробництва з використанням виробничої функції було здійснено на прикладі ПАТ «Одескабель» – найбільшого промислового підприємства м. Одеса та найбільшого виробника сучасної кабельної продукції в Україні. Слід зазначити, що всі вихідні дані були скореговані на коефіцієнт нарощення вартості грошей, який дає змогу привести всі грошові показники до рівня вартості грошей 2017 р. (табл. 2).

У результаті аналізу множинної регресії між обсягом продукції та обсягами матеріального й інтелектуального капіталів ПАТ «Одескабель» із використанням пакету програм STATISTICA було отримано результати, які свідчать про існування тісного зв'язку. Коефіцієнт регресії (R) становить 97,4%, коефіцієнт детермінації (R²) – 94,9%,

Таблиця 1

Прикладний управлінський інструментарій використання результатів моделювання ступеневої виробничої функції

Показник	Матеріальний капітал (МК)	Інтелектуальний капітал (ІК)
Середня віддача	$\frac{Y}{MK} = A \times MK^{\alpha-1} \times IC^\beta$	$\frac{Y}{IC} = A \times MK^\alpha \times IC^{\beta-1}$
Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial MK} = A \times \alpha \times MK^{\alpha-1} \times IC^\beta$	$\frac{\partial Y}{\partial IC} = A \times \beta \times MK^\alpha \times IC^{\beta-1}$
Еластичність обсягу продукції, %	α	β
Цільова потреба в ресурсах	$MK_a = \left(\frac{Y_a}{A \times IC^\beta} \right)^{\frac{1}{\alpha}}$	$IC_a = \left(\frac{Y_a}{A \times MK^\alpha} \right)^{\frac{1}{\beta}}$
Гранична норма заміщення ресурсів	$h = \frac{\beta}{\alpha} \times \frac{MK}{IC}$	

Джерело: складено за [12, с. 68]

Вихідні дані для здійснення моделювання виробничої функції ПАТ «Одескабель» за 2010–2017 рр.

Назва показника	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Вартість матеріального капіталу підприємства (MK_t), млн. грн.	813	773	804	834	859	916	960	1030
Вартість ІК підприємства, (IC_t), млн. грн.	187	202	203	193	168	174	219	268
Обсяг реалізованої продукції (чистого доходу) підприємства, (Y_t), млн. грн.	512	623	596	583	621	753	1212	1586

Таблиця 3

Управлінській інструментарій, отриманий за результатами моделювання виробничої функції ПАТ «Одескабель»

Показник	Матеріальний капітал	Інтелектуальний капітал
Середня віддача	$\frac{Y}{MK} = 1,6126$	$\frac{Y}{IC} = 6,2093$
Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial MK} = 4,5456$	$\frac{\partial Y}{\partial IC} = 6,7719$
Еластичність обсягу продукції, %	$\alpha = 2,8188$	$\beta = 1,0906$
Цільова додаткова потреба в ресурсах для збільшення обсягу продукції на 30%, млн. грн.	$MKa = 661,3$	$ICa = 27,9$
Гранична норма заміщення ресурсів	$h = 1,4898$	$h = 0,6713$

що вказує на те, що більше ніж 94% варіації чистого доходу ПАТ «Одескабель» у 2010–2017 рр. визначається зміною його матеріального й інтелектуального капіталів.

Висока надійність моделі підтверджується значним перевищенням розрахованого значення F-критерію Фішера – 46,9 над його критичним значенням – 13,3, що було визначено для заданої значимості результатів – 0,01, числа факторів – 2 та кількості спостережень – 8. Це означає, що з достовірністю 99% можна стверджувати, що отримана модель є високонадійною та значимою, що дає можливість її практичного використання. Таким чином, результати аналізу дають змогу сформулювати ступеневу модель виробничої функції ПАТ «Одескабель»:

$$Y_t = (1,20187E - 08) \times MK_t^{2,8188} \times IC_t^{1,0906}, \quad (13)$$

де Y_t – обсяг реалізованої продукції у році t ; MK_t – обсяг матеріального капіталу у році t ; IC_t – обсяг ІК у році t .

Вільний член A у моделі 13 отримано шляхом потенціювання величини A' , яка за результатами розрахунків становила (-18,2368). За результатами моделювання виробничої функції було розраховано рівні показників, що можуть бути використані як управлінський інструментарій під час прийняття рішень щодо розвитку ІКП (табл. 3).

Як свідчать розрахунки, середня віддача матеріального капіталу становить 1,6126, а інтелектуального – 6,2093, тоді як гранична віддача – відповідно 4,5456 та 6,7719. Це означає, що, наприклад, одна додаткова гривня інвестицій в ІКП призведе до збільшення реалізованої

продукції на 6,8 грн., а одна гривня інвестицій у матеріальний капітал – 4,5 грн. При цьому значно більшою є еластичність обсягу продукції за матеріальним капіталом, аніж за ІК – 2,8 та 1,1 відповідно. Це означає, що за збільшення обсягу матеріального капіталу на 1 грн. відбулося збільшення продукції на 2,8 грн, тоді як за ІК – на 1,1 грн. Коефіцієнти еластичності перевищують 1, це означає, що отримана виробнича функція не відноситься до класичних або неокласичних.

Визначення цільової потреби в ресурсах дає змогу визначити обсяг інвестицій, що потребує підприємство для досягнення цільового обсягу реалізованої продукції. Так, для збільшення обсягу доходу на 30% ПАТ «Одескабель» потребуватиме 661,3 млн. грн. інвестицій у матеріальний капітал або 27,9 млн. грн. інвестицій в ІК, що, звісно, підтверджує економічну доцільність інвестування в об'єкти ІК ПАТ «Одескабель». Гранична норма заміщення ресурсів підприємства засвідчує те, що для заміщення 1 грн. ІК на ПАТ «Одескабель» потрібно інвестувати 1,49 грн. у матеріальний капітал і, навпаки, лише 67 коп. інвестицій в ІК достатньо, щоб перекрити 1 грн. матеріальних інвестицій.

Висновки. Таким чином, ІК є важливим ресурсним фактором зміни обсягу продукції на підприємстві. Результати апробації авторських теоретико-методичних розробок дали змогу змодельовати ступеневу виробничу функцію на прикладі ПАТ «Одескабель» та розрахувати показники, що дають змогу приймати управлінські рішення для розвитку його виробничої діяльності.

Список використаних джерел:

1. Літвінов О.С. Визначення сутності інтелектуального капіталу. *Modern Economics*. 2018. № 11. С. 98–104.
2. Mankiv N., Romer D., Weil N. A Contribution to the Empirics of Economic growth. *Quarterly Journal of economics*. May 1992. V.107. P. 407–438.
3. Шумська С.С. Виробнича функція в економічному аналізі: теорія та практика використання. *Економіка та прогнозування*. 2007. № 2. С. 138–154.
4. Вишневі С.М. Экономические параметры: введение в теорию показателей экономических систем и моделей. Москва : Наука, 1968. 189 с.
5. Montresor S., Vezzani A. The Production Function of Top R&D Investors: Accounting for Size and Sector Heterogeneity with Quantile Estimations. *Research Policy*. 2015. № 44. P. 381–393.

6. Дагаев А. Новые модели экономического роста с эндогенным техническим прогрессом. *МЭиМО*. 2001. № 6. С. 40–51.
7. Літвінов О.С. Межа постіндустріалізації економіки. *Бізнес Інформ*. 2018. № 3(482). С. 15–20.
8. Літвінов О.С. Оцінка вартості людського, організаційного, інтелектуально-технологічного капіталів та капіталу відносно машинобудівних підприємств України. *Economic and Legal Foundations of the Public Transformations in Conditions of Financial Globalization* : monograph / edited by Yu. Pasichnyk., New York : Yunona Publishing, 2018. P. 244–253.
9. Літвінов О.С., Малишко В.С. Оцінка вартості інтелектуального капіталу промислових підприємств України. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 5. Т. 2(262). С. 109–115.
10. Літвінов О.С. Оцінка інтелектуального капіталу підприємства. *Evropský časopis ekonomiky a managementu*. 2018. Vol. 4. Issue 5. P. 64–74.
11. Літвінов О.С. Витратна модель оцінки вартості інтелектуального капіталу підприємства. *Актуальні наукові дослідження у сучасному світі*. 2018. № 9(41). Ч. 1. С. 103–110.
12. Янковий О.Г. Математико-статистические методы и модели в управлении предприятием. Одеса : ОНЕУ, 2014. 250 с.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Классические и неоклассические двухфакторные производственные функции используют в качестве синтетического фактора капитала объем балансового капитала предприятия, в котором почти не отражены нематериальные его составляющие, что существенно искажает результаты анализа. Фактором объема продукции предприятия является его капитал, который делится на материальный (основной и оборотный) и нематериальный (человеческий капитал, капитал отношений, интеллектуально-технологический капитал и организационный капитал). На основе критического анализа существующих подходов в статье рассмотрены теоретические и практические аспекты использования интеллектуального капитала в качестве фактора производственной функции предприятия. Осуществлено моделирование производственной функции на примере одного из предприятий, что позволило сформировать инструментарий принятия решений по развитию его деятельности.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, производственная функция, фактор, развитие, моделирование.

INTELLECTUAL CAPITAL AS A FACTOR OF THE PRODUCTION FUNCTION OF THE ENTERPRISE

Summary. Classical and neoclassical production functions are used to distinguish capital and labor as the main factors which determine the change in volume of production at the enterprise. This was due to the fact that at the beginning of the last century, when the Cobb-Douglas production function was developed, the flourishing industrial economy took place. An industrial economy was based on the material components of capital – means of production and labor. As a synthetic factor of capital the volume of balance capital of the enterprise was used. In which the intangible components of capital are hardly reflected. Indeed, capital is a factor in the volume of production of an enterprise. However, in modern realities should be distinguished following parts of capital: material (fixed and working capital), and immaterial or intellectual (human capital, capital of relations, technological capital and organizational capital). In modern conditions, the main productive force of the staff, is based on knowledge and creative abilities, which should benefit the enterprise. It means that labor (workforce) can be replaced in the composition of the production function by human or intellectual capital. Moreover, the volume of labor and the volume of human capital, as the part of intellectual capital, modern scholars determine with the help of the volume of labor costs. Based on a critical analysis of existing approaches the article deals with theoretical and practical aspects of the use of intellectual capital as a factor in the production function of the enterprise. A priori analysis of the connection between the change in output and the change in the volume of individual resources (factors) of an enterprise – material and intellectual capital which was performed indicates a direct connection between them. Selected indicators must meet the requirement of its adequate quantitative definition, preferably in cash, since the production function implies an economic link between quantitative product change (in monetary units) and the cost of resources, which are also expressed in monetary units. It is also important to take into account all factors of production with their maximum aggregation by types. It also should be paid attention to the inadmissibility of the repeated consideration of the costs of the same resources of an enterprise in a variety of factors. The simulation of the production function is carried out on the example of one of the enterprises which made it possible to form a toolkit for making decisions on the development of its activities.

Key words: intellectual capital, production function, factor, development, modeling.

Колісник М. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та організаційного розвитку
Українського католицького університету*

Балик У. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»*

Kolisnyk Mikhailo

*Ph.D., Associate Professor,
Associate Professor of Management
and Organizational Development Department
Ukrainian Catholic University*

Balyk Ulyana

*Ph.D.,
Associate Professor of Department of Marketing and Logistics
Lviv Polytechnic National University*

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті охарактеризовано сучасну економічну ситуацію в державі. Окреслено місце та роль малих підприємств у структурі національної економіки. Названо характерні особливості функціонування малих підприємств. Вивчено розвиток малого бізнесу в Україні через динаміку кількості малих підприємств у структурі загальної кількості суб'єктів господарювання. Проаналізовано існуючі наукові напрацювання у сфері оцінювання фінансового стану підприємства. Виокремлено основну відмінність між традиційним фінансовим обліком та обліком фінансових результатів для малих підприємств. Досліджено можливості використання існуючого інструментарію фінансового аналізу для малого бізнесу. Розвинуто методику оцінювання фінансового стану малих суб'єктів господарювання.

Ключові слова: мале підприємство, фінансовий стан, ділова активність, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, рентабельність, методологія фінансового аналізу.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання, які характеризуються стрімким посиленням конкуренції на ринку, зумовленої розвитком ринкових відносин, нестабільністю національної валюти, що спричинена складною економічною та політичною ситуацією в державі, і, як наслідок, постійне падіння купівельної спроможності як фізичних, так і юридичних осіб, особливої уваги заслуговує систематичне аналізування фінансового стану суб'єктів господарювання. Фінансовий аналіз підприємства дає змогу вчасно ідентифікувати послаблення конкурентних позицій на ринку шляхом аналізування власних фінансових показників у динаміці, порівняння результатів аналізу фінансово-майнового стану із середньогалузевими показниками, що уможливає реальне оцінювання власних позицій на ринку, а змістовний факторний аналіз фінансового стану дає змогу визначати не лише основні тенденції розвитку, а й чинники, що є першоджерелом змін, формуючи для суб'єкта господарювання реальні загрози або потенційні резерви поліпшення кількісних та якісних фінансових показників.

Тематика аналізування фінансового стану була і залишається актуальною у науковій економічній літературі. Вчені акцентують увагу на пріоритетності фінансового аналізу в умовах ринкової економіки, досліджують теоретичні засади аналізування фінансового стану, розкривають сутність основних понять та категорій, удосконалюють прикладні механізми та інструменти фінансового аналізування діяльності підприємств. Однак більшість авторів зосереджує свою увагу на великих підприємствах, які ведуть розширену фінансову звітність. Великий обсяг фінансових даних є достатньою базою для

змістовного, глибинного та динамічного аналізу фінансового стану підприємств. Якщо ж говорити про малі підприємства, то вони не ведуть такий деталізований облік фінансових даних, оскільки цього не вимагають сучасні стандартизовані форми фінансової звітності, що зумовлює складність проведення фінансового аналізу діяльності малого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади аналізування фінансового стану сьогодні досліджують Т.В. Безбородова, М.П. Денисенко, Н.О. Коломієць, Г.М. Шамота та ін.

Прикладні механізми аналізування, а також сучасні інструменти фінансового аналізу великих підприємств удосконалені в наукових працях Ю.О. Івахів, М.М. Новікової, С.Р. Романіва, А.Г. Семенова, О.Ю. Соловійова та ін.

Однак наукові розробки щодо аналізування фінансового стану малих підприємств зустрічаються значно рідше, і до числа таких авторів можна віднести Т.А. Гоголь, Т.В. Греджеву, О.В. Люту, Н.В. Скрипник, С.В. Тютюнника, Ю.М. Тютюнника та ін.

Метою даної роботи є розвиток методології оцінювання фінансового стану підприємства для адаптації його інструментарію до умов функціонування та обліку малих суб'єктів господарювання.

Результати дослідження.

Малі підприємства є базовим елементом ринкової економіки розвинутих країн, оскільки вони уможливають розв'язання цілої низки проблем, пріоритетне місце серед яких займають економічні та соціальні. Вирішення економічних проблем реалізується через високу гнучкість та динамічність розвитку малого підприємництва, що дає

змогу швидко реагувати на зміни мінливого зовнішнього середовища, легко адаптуватися до викликів динамічного розвитку, пристосовуватися до споживчих коливань та коригувати плани діяльності для використання потенційних можливостей. Ці чинники роблять управління малими підприємствами значно простішим, аніж регулювання діяльності великих суб'єктів господарювання. Крім того, малі підприємства вирішують низку соціальних проблем, забезпечуючи населення вільними робочими місцями, що позитивно впливає на рівень державного та регіонального безробіття, а також насичують ринок більш дешевими товарами, оскільки мають можливість скорочувати адміністративні витрати порівняно з великими підприємствами.

За даними Державного комітету статистики України [7], кількість малих підприємств в Україні становить близько 98% загальної кількості функціонуючих суб'єктів господарювання (табл. 1).

Як видно з табл. 1, частка малих підприємств у загальній кількості суб'єктів господарювання в Україні в 2010–2017 рр. постійно становила понад 98%, і, не зважаючи на щорічне скорочення їх кількості (за винятком періоду 2013–2015 рр.), частка у загальній структурі підприємств України постійно зростає. Це дає змогу зробити висновки про те, що складні умови господарювання призводять до постійного зменшення кількості діючих підприємств, частина з яких зазнає банкрутства, а інша частина добровільно припиняє діяльність через економічну нецелеспрямованість її здійснення. Однак малим підприємствам з урахуванням більшої маневреності діяльності легше адаптуватися до нестабільності зовнішнього середовища.

Незважаючи на динамічність діяльності малого бізнесу, все ж варто звернути увагу на стрімке скорочення кількості малих підприємств в Україні, коли їх кількість у 2017 р. становила лише 82,77% аналогічного показника у 2010 р.

Вчасне та систематичне аналізування фінансового стану підприємства дасть змогу не лише передбачити потенційні загрози, а й ефективно управляти ними. Аналіз літературних джерел показав, що відсутнє єдине трактування поняття «фінансовий стан», оскільки автори по-різному підходять до визначення категорії. Найчастіше фінансовий стан розглядають як об'єктивну економічну категорію [12, с. 50], найважливішу характеристику діяльності підприємства [4, с. 194], комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства [11, с. 115; 10, с. 282–283], характеристику фінансової конкурентоспроможності та ефективності використання фінансових ресурсів і капіталу [8, с. 411] тощо. Різноманітність існуючих наукових напрацювань у сфері теоретичних засад аналізування фінансового стану не заперечує факт комплексності поняття. Інтегральний показник фінансової спроможності реалізації виробничо-господарської діяльності та вчасного покриття своїх зобов'язань перед іншими суб'єктами, індикатор фінансової конкурентоспроможності на конкурентному ринку, а також сумарний результат фінансової діяльності підприємства вимагають комплексного та всебічного аналізування ефективності й результативності фінансової діяльності підприємства.

Розроблені методики аналізування фінансового стану передбачають його здійснення за такими основними напрямками:

- майновий стан;
- ділова активність;
- ліквідність та платоспроможність;
- фінансова стійкість;
- рентабельність.

Вивчення майнового стану базується на дослідженні структури активів підприємства та джерел їх формування, що дає змогу в абсолютному вираженні або в динаміці за

Таблиця 1

Динаміка кількості малих підприємств у загальній структурі суб'єктів господарювання в Україні в 2010–2017 рр.

Показник	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Загальна кількість підприємств, од.	2183928	1701620	1600127	1722070	1932224	1974318	1865530	1805059	
Кількість суб'єктів великого підприємництва, од.	586	659	698	659	497	423	383	399	
Частка великих підприємств у загальній кількості, %	0,027	0,039	0,044	0,038	0,026	0,021	0,021	0,022	
Кількість суб'єктів середнього підприємництва, од.	21343	21059	20550	19210	16681	15510	15113	15254	
Частка середніх підприємств у загальній кількості, %	0,977	1,238	1,284	1,116	0,863	0,786	0,810	0,845	
Кількість суб'єктів малого підприємництва, од.	2161999	1679902	1578879	1702201	1915046	1958385	1850034	1789406	
Частка малих підприємств у загальній кількості, %	98,996	98,724	98,672	98,846	99,111	99,193	99,169	99,133	
Динаміка кількості малих підприємств	Абсолютне відхилення до попереднього періоду, од.	-	-482097	-101023	123322	212845	43339	-108351	-60628
	Відносне відхилення до попереднього періоду, %	-	-22,299	-6,014	7,811	12,504	2,263	-5,533	-3,277

Джерело: розроблено на основі [7]

певний період співставити величину оборотних та необоротних активів, а також власний та позиковий капітал, що використовується для фінансування діяльності підприємства.

Аналізування ділової активності показує ефективність використання фінансових ресурсів через швидкість обертання вкладеного капіталу, що у цілому дає уявлення про ефективність діяльності підприємства.

Дослідження ліквідності та платоспроможності підприємства відображає забезпеченість підприємства оборотними коштами, що сигналізує про можливістьчасного погашення коротко- та довгострокових зобов'язань, а також спроможність підприємствачасно фінансувати свою виробничо-господарську діяльність.

Оцінювання фінансової стійкості дає змогу зробити висновок про незалежність виробничо-господарської діяльності від позикових джерел фінансування, ступінь залежності підприємства від короткострокових зобов'язань, а також кінцеву інтенсивність використання власного та позикового капіталу.

А показники рентабельності відображають відносний рівень прибутковості, що передбачає співставлення абсолютних фінансових результатів із затраченими ресурсами підприємства, показуючи тим самим відносний рівень фінансової ефективності.

Такий детальний та різноплановий аналіз фінансового стану підприємства можливий лише за умови наявності великої інформаційної бази, основою якої є бухгалтерська звітність підприємства. Саме бухгалтерська звітність систематично заповнюється кожним підприємством, окрім того, її ведення базується на загальноприйнятих правилах, що прописані державним законодавством. Дані бухгалтерської звітності відображають реальний стан підприємства, оскільки побудовані на первинних документах обліку, а також належать до документації довготривалого зберігання. Єдиний уніфікований вигляд дає змогу співставляти результати фінансового аналізу не лише в динаміці, а й з аналогічними показниками інших підприємств галузі, іншими учасниками ринку, конкурентами або середньогалузевими показниками.

Чимало вітчизняних та зарубіжних авторів досліджували, систематизували та розвивали методичні інструментарії оцінювання фінансового стану підприємства, однак запропоновані прикладні інструменти можна використовувати лише для тих підприємств, які ведуть стандартизовану бухгалтерську звітність (ф. № 1 «Баланс» та ф. № 2 «Звіт про фінансові результати»).

Як уже зазначалося раніше, кількість малих підприємств суттєво перевищує кількість великих підприємств в Україні, а малі суб'єкти господарювання не володіють таким значним обсягом оборотного та необоротного майна, не залучають таких великих обсягів коротко- та довгострокового капіталу. Саме тому тривалий час заповнення стандартизованих форм бухгалтерської звітності було клопіткою та беззмисловою працею. У 2011 р. ситуація дещо змінилася.

Відповідно до Наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»» [2], підприємства, що відповідають зазначеним критеріям у Наказі, мають право складати Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва у складі Балансу (форма № 1-м) і Звіту про фінансові результати (форма № 2-м), який відрізняється від базового фінансо-

вого звіту об'єднанням деяких статей для спрощення процедури ведення фінансового обліку.

Окрім того, відповідно до Наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження методичних рекомендацій із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами» № 720 від 15.06.2011 [1], суб'єкти малого підприємництва мають право вести додатково спрощений облік доходів та витрат, який відрізняється від стандартної фінансової звітності наявністю лише основних статей. Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва включає Баланс (форма № 1-мс) і Звіт про фінансові результати (форма № 2-мс).

Запровадження фінансової звітності для малих підприємств, а також спрощеної фінансової звітності суттєво скоротило часові втрати малих суб'єктів підприємництва на ведення фінансового обліку, однак поставило під сумнів можливість використання наявного інструментарію фінансового аналізу через нестачу фінансових даних.

У табл. 2 проаналізовано основні показники оцінювання фінансового стану підприємства за основними напрямками фінансового аналізу, а також відображено можливість чи неможливість їх використання для малих підприємств, що ведуть звичайну чи спрощену фінансову звітність.

Проведені в табл. 2 вивчення та систематизація наявних напрацювань щодо методики оцінювання фінансового стану підприємства показали, що більшість показників, які використовують великі підприємства для аналізування фінансового стану, можуть бути використані й малими підприємствами. Винятком стали деякі показники рентабельності, які залежать від прибутку від реалізації, який окремо не обліковується у спрощеній бухгалтерській звітності.

Висновки. Отже, малі підприємства є базисом економічного розвитку конкурентного ринку, які, використовуючи власну гнучкість та простоту адаптаційних процесів, наповнюють та урізноманітнюють ринок, збільшуючи при цьому кількість робочих місць. Кількість малих суб'єктів господарювання суттєво перевищує кількість інших суб'єктів ринкових відносин, проте сьогодні вони й надалі залишаються поза увагою наукових досліджень та методологічних розробок.

Висока мінливість та динамічність діяльності малих підприємств призводить до високої їх плинності, тому щорічно на ринку з'являється багато нових підприємств, значна частина з яких банкрутує. Регулярне аналізування фінансового стану малих суб'єктів господарювання дасть змогу запровадити моніторинг ефективності та результативності виробничо-господарської діяльності. Відмінність у формах фінансової звітності, що ведуть різні учасники ринку, викликала необхідність дослідження наявного інструментарію оцінювання фінансового стану на предмет відповідності та можливості використання для малих підприємств.

Проведене наукове дослідження показало, що, незважаючи на суттєву відмінність звичайної та спрощеної фінансової звітності для малих суб'єктів господарювання від стандартизованої фінансової звітності, малі підприємства можуть використовувати розвинутий інструментарій для оцінювання фінансового стану малих підприємств.

Подальші наукові дослідження слід проводити в напрямі прогнозування цільових рекомендованих меж для основних показників фінансового аналізу, які будуть ураховувати особливості діяльності малих підприємств, а також розроблення інтегрального показника оцінювання фінансового стану малих суб'єктів господарювання.

Методичні аспекти використання наявного інструментарію фінансового аналізу для малих підприємств

Напрямок аналізування	Показники	Методика обчислення	Джерело	Можливість застосування для підприємств, які ведуть	
				звітність малих п-в (ф. № 1м та № 2м)	скорочену звітність малих п-в (ф. № 1мс та № 2мс)
1	2	3	4	5	6
Майновий стан	Валюта балансу	Активи	[9, с. 96; 13, с. 253]	+	+
	Середня величина основних засобів	Основні засоби	[9, с. 96; 13, с. 253]	+	+
	Фондовіддача	Чистий дохід (виручка) / Основні засоби	[9, с. 96; 13, с. 253]	+	+
	Частка основних засобів в активах	Основні засоби / Активи	[9, с. 96; 13, с. 253]	+	+
	Коефіцієнт зносу основних засобів	Знос ОЗ / Первісну вартість ОЗ	[9, с. 96; 13, с. 253]	+	+
	Коефіцієнт оновлення основних засобів	Приріст ОЗ / Первісну вартість ОЗ	[9, с. 96; 13, с. 253]	+	+
	Коефіцієнт мобільності активів	Оборотні активи / Необоротні активи	[9, с. 96; 13, с. 253]	+	+
Ліквідність та платоспроможність	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти / Поточні зобов'язання	[3, с. 118; 6, с. 200; 5, с. 74]	+	+
	Коефіцієнт загальної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	[3, с. 118; 6, с. 200; 5, с. 74]	+	+
	Коефіцієнт критичної (швидкої) ліквідності	(Оборотні активи – Запаси) / Поточні зобов'язання	[3, с. 118; 6, с. 200; 5, с. 74]	+	+
Рентабельність	Коефіцієнт рентабельності активів	Прибуток від звичайної діяльності / Активи	[3, с. 118; 13, с. 259]	+	+
	Коефіцієнт рентабельності реалізації	Прибуток від реалізації / Чистий дохід	[3, с. 118; 13, с. 259]	-	-
	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	[3, с. 118; 13, с. 259]	+	+
	Коефіцієнт рентабельності виробничих фондів	Чистий прибуток / Виробничі фонди	[3, с. 118; 13, с. 259]	+	+
	Коефіцієнт рентабельності витрат	Прибуток від реалізації / Собівартість	[3, с. 118; 13, с. 259]	-	-
Фінансова стійкість	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал / Пасиви	[3, с. 118; 5, с. 75]	+	+
	Коефіцієнт фінансової залежності	Активи / Власний капітал	[5, с. 75]	+	+
	Коефіцієнт фінансової стійкості (стабільності)	Власний капітал / Довгострокові зобов'язання + Поточні зобов'язання	[5, с. 75]	+	+
	Коефіцієнт фінансового левириджу	Довгострокові зобов'язання / Власний капітал	[5, с. 75]	+	+
Ділова активність	Коефіцієнт оборотності активів	Чистий дохід (виручка) / Активи	[3, с. 118; 13, с. 256]	+	+
	Період обороту активів (днів)	360*Активи / Чистий дохід (виручка)	[3, с. 118; 13, с. 256]	+	+
	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чистий дохід (виручка) / Власний капітал	[3, с. 118; 13, с. 256]	+	+
	Період обороту власного капіталу (днів)	360* Власний капітал / Чистий дохід (виручка)	[3, с. 118; 13, с. 256]	+	+
	Коефіцієнт оборотності основних засобів	Чистий дохід (виручка) / Основні засоби	[3, с. 118; 13, с. 256]	+	+
	Період обороту основних засобів (днів)	360*Основні засоби / Чистий дохід (виручка)	[3, с. 118; 13, с. 256]	+	+

1	2	3	4	5	6
Ділова активність	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід (виручка) / Дебіторська заборгованість	[3, с. 118; 13, с. 256]	+	+
	Період обороту дебіторської заборгованості (днів)	360* Дебіторська заборгованість / Чистий дохід (виручка)	[3, с. 118; 13, с. 256]	+	+
	Коефіцієнт оборотності запасів	Чистий дохід (виручка) / Запаси	[3, с. 118; 13, с. 256]	+	+
	Період обороту запасів (днів)	360*Запаси / Чистий дохід (виручка)	[3, с. 118; 13, с. 256]	+	+

Джерело: розвинуто автором на основі [3; 5; 6; 9; 13]

Список використаних джерел:

1. Про затвердження методичних рекомендацій із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами : Наказ Міністерства фінансів України від 15 червня 2011 р. № 720. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0720201-11>.
2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» (Форми №№ 1-м, 2-м, 1-мс, 2-мс) : Наказ Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 р. № 39. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>.
3. Воробйова Н.П., Музиченко Н.П. Аналіз фінансового стану підприємств: сутність та необхідність. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2017. № 13. С. 116–123.
4. Дзюба Т.А. Аналіз фінансового стану машинобудівних підприємств Хмельницької області. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Економіка»*. 2016. Вип. 1(47). 2016. С. 194–197.
5. Євась Т.В. Оцінка фінансово-майнового стану сільськогосподарського підприємства. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2013. № 4(40). С. 71–76.
6. Івахів Ю.О., Романів С.Р. Аналіз фінансового стану підприємства: питання ліквідності. *Фінанси, облік і аудит*. 2013. Вип. 2(22). С. 198–204.
7. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010–2017). *Офіційний сайт Державного комітету статистики України*. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm.
8. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Київ : Знання, 2008. 483 с.
9. Крайник О.П., Барвінська С.С. Економіка підприємства : навчальний посібник. Львів : Інтеллект-Захід, 2005. 296 с.
10. Фінанси підприємств : підручник / А.М. Поддєрьогін та ін. Київ : КНЕУ, 2008. 552 с.
11. Салига К.С. Методичні підходи діагностування фінансового стану підприємства. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2011. № 3. С. 204–210.
12. Семенов А.Г., Беженар А.Г. Оцінка фінансового стану промислового підприємства. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2016. № 4–5(91–92). С. 48–54.
13. Тарасенко І.О., Любенко Н.М. Фінанси підприємств : підручник. Київ : КНУТД, 2015. 360 с.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье охарактеризована современная экономическая ситуация в государстве. Определены место и роль малых предприятий в структуре национальной экономики. Названы особенности функционирования малых предприятий. Изучено развитие малого бизнеса в Украине на основе динамики количества малых предприятий в структуре общего количества субъектов предпринимательской деятельности. Проанализированы существующие научные наработки в области оценки финансового состояния предприятия. Выделено основное отличие между традиционным финансовым учетом и учетом финансовых результатов для малых предприятий. Исследованы возможности использования существующего инструментария финансового анализа для малого бизнеса. Развита методика оценки финансового состояния малых субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: малое предприятие, финансовое состояние, деловая активность, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность, методология финансового анализа.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE FINANCIAL CONDITION ANALYSIS FOR SMALL BUSINESS

Summary. The article describes the current economic situation in the state. The place and role of small enterprises in the national economy structure are outlined. The functioning characteristic features of small enterprises are named. The small business development in Ukraine is studied due to the dynamics of small enterprises number in the the total enterprises number. The existing scientific developments in the evaluation field of the financial condition are analyzed. The main difference between traditional financial accounting and accounting of financial results for small enterprises is singled out. The possibilities of using existing financial analysis tools for small business are explored. The estimating method of the small business financial condition entities is developed. Economic development is based on a small business. That's why small enterprises are so important for the national economy competitiveness. High dynamism allows to adapt to the variability of the external environment. Flexibility of the organizational structure is adapted to market requirements. A lot of small enterprises appeared on the market every year and a lot of them become bankrupt. Financial analysis can help small business to become more stronger, more predictable and less vulnerable. That's why financial analysis of small enterprises is so actual today. The analysis of the financial position in the national economic literature researched. The methods of financial analysis developed. But there are strong difference between traditional and small enterprises. Financial results recorded in different way. So today we need to develop methods and indicators of financial condition especially for small businnes.

Key words: small enterprise, financial status, business activity, liquidity, solvency, financial stability, profitability, methodology of financial analysis.

УДК [332.15:634](477.7)

Колокольчикова І. В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант
Полтавської державної аграрної академії

Kolokolchykova Iryna
PhD (Economics), Associate Professor,
Doctoral candidate, Poltava state agrarian Academy

РЕЗУЛЬТАТИ ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУВАННЯ ГАЛУЗІ ПРОМИСЛОВОГО САДІВНИЦТВА ЗОНИ СТЕПУ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ

Анотація. У роботі пропонується оцінка результатів застосування економічного районування як наукового методу територіальної організації галузі промислового садівництва на прикладі зони Степу України. Метод зональної спеціалізації розглядається як визначення багатьох критеріїв щодо успішного розвитку галузі садівництва з урахуванням природно-ресурсного потенціалу зон, а також характеристик плодово-ягідних порід. Відправною точкою аналізу є показник масштабів територіального розміщення багаторічних плодкових насаджень по зонах України, їх кількісна та якісна характеристики. Співвідношення площ насаджень по областях і зонах, їх сортовий склад визначає зональність і приналежність до відповідної природної зони. Проводиться оцінка результатів районування зони Степу за показником площ багаторічних насаджень та порівняння з рекомендаціями Галузевих програм. Порівняльний аналіз показників проходить за видами плодкових і ягідних культур у розрізі їх структури. У цілому пропонується об'єктивна оцінка розвитку галузі промислового садівництва в зоні Степу і Півдні України для аналізу сучасних реалій та виявлення резервів розвитку цього процесу.

Ключові слова: економічне районування, природно-ресурсний потенціал, природні зони, промислове садівництво, багаторічні насадження.

Вступ та постановка проблеми. Економічне районування як науковий метод територіальної організації галузі промислового садівництва дає змогу науково обґрунтувати розміщення виробництва з урахуванням економічної доцільності й ефективності. У 1883 р. Л.П. Смиренко у своїй фундаментальній праці визначив сорти плодкових культур промислового саду та вимоги до них, які стосуються таких аспектів: раннє, стійке й рясне плодоношення, пізнє цвітіння; вимогливість до ґрунтових вимог і вологості; морозостійкість; сильна плодоніжка. За словами автора, плоди повинні мати зовнішню красу і привабливість, транспортабельність і стійкість під час зберігання, а розмір плоду повинен бути середнім [1, с. 91]. Тобто тим самим Л.П. Смиренко заклад основ не тільки економічному районуванню сортів, необхідності підбору кожній природній зоні і підзоні найбільш ефективних плодкових культур і сортів, а й застосував ринковий підхід до створення товару як такого та визначенню конкурентних переваг для потенційних споживачів [2, с. 96–97].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ економічного районування в галузі садівництва зробили фундаментальні праці Л.П. Смиренко [1; 2], В.В. Пашкевича [3]. Загальні підходи до природно-сільськогосподарського районування та зональної спеціалізації виробництва продукції в Україні висвітлено в працях українських науковців А.Г. Мартина, С.О. Осипчука, О.М. Чумаченко [1; 2]. Питання впливу територіального розміщення та зональної спеціалізації промислового садівництва на ефективність виробництва, якість і конкурентоспроможність продукції висвітлено в працях П.Г. Шитта, М.Ю. Гущина, В.В. Юрчишина, О.М. Шестопаля, В.А. Рульєва, Д.Ф. Харківського, Д.Ф. Чухна, В.Г. Куян [4], Ш.І. Ібатуліна, О.В. Шаніна, О.В. Степенко [5], А.А. Ріхтера [6] та ін.

Метою даної роботи є проведення оцінки результатів процесу економічного районування на прикладі зони Степу України та галузі промислового садівництва.

Результати дослідження.

Розвиток районування сортів галузі садівництва відбувався тривалий час та мав накопичуваний характер. Історичний розвиток напрацювання практичного досвіду галузі щодо районування сортів плодової продукції промислового садівництва охоплював період із 1883 по 1962 р. Основні вимоги до сортів плодкових культур промислового саду, визначення параметрів, за якими треба здійснювати оцінку сорту: період плодоношення, цвітіння, вимоги до ґрунтів, потреба у вологості, стійкість до температур заклад Л.П. Симоненко [1].

Продовження роботи над районуванням плодкових та ягідних культур, визначенням стандартного переліку сортів, розробленням рекомендацій залежно від економічних умов природної зони, співвідношення порід та груп сортів у промислових садах знайшло відображення у працях В.В. Пашкевича [3]. У 1962 р., по суті, закінчився процес базових напрацювань із питань районування в галузі промислового садівництва, тим самим закладаючи основи зональної спеціалізації галузі та базові підходи до практичного застосування за цією проблематикою.

Сучасні науковці, які сьогодні займаються пошуком вирішення проблеми підвищення ефективності виробництва плодово-ягідної продукції, більше уваги приділяють обґрунтуванню взаємозв'язку природно-кліматичної придатності плодкових порід та економічним показникам їх виробництва, залежності продуктивності сорту та його якості від територіального розміщення плодово-ягідних культур. В.Г. Куян робить висновки щодо необхідності зональної спеціалізації плодкових культур, підкреслюючи, що основою зональної концентрації плодкових культур є відповідність ґрунтово-кліматичних умов біологічним особливостям порід і сортів у всі фазофази вегетації та в період спокою, що ґрунтується на досягненнях місцевих досліджень і передового виробничого досвіду. У промисловій насажденні необхідно добирати обмежену кількість кращих сортів серед рекомендованого для зони і перспективного асортименту, насамперед вітчизняного [4, с. 11].

У розроблення рекомендацій щодо розміщення багаторічних насаджень по зонах України закладено науково обґрунтований метод районування території. Застосування його на практиці дає можливість, з одного боку, отримати максимальні економічні результати, а з іншого – дає можливість постійного пошуку напрямів поліпшення та вдосконалення. Ці ствердження знаходять своє відображення й у наукових працях. Такі науковці, як Ш.І. Ібатуллин, О.В. Шанин, О.В. Степенко, роблять акцент на тому, що зональна спеціалізація поліпшує економічні показники господарської діяльності, вони стверджують, що одним із визначальних напрямів підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва є оптимізація його зональної спеціалізації на основі сучасних прогресивних форм, методів і моделей економічної організації виробництва. Особливої актуальності це питання набуває в галузі рослинництва, оскільки її розвиток найбільшою мірою визначається кліматичними та ґрунтовими умовами, які зумовили поділ України на природно-кліматичні зони [5, с. 12]. Інші науковці підкреслюють важливість постійних удосконалень та пошуків напрямів наукових та практичних досліджень. Так, за словами А.А. Ріхтера, «в настоящее время широкое применение методов биологической химии и смежных наук, систематизации и обработки данных позволяет изучать взаимосвязь между экологическими факторами и растением, его продуктивностью и качеством плодов. Выявленные закономерности могут быть представлены в количественных показателях, что дает возможность углубить исследования, развивая их от простого к сложному» [6, с. 9]

Усі напрацювання науковців знайшли відображення у Галузевих програмах розвитку галузі садівництва [7; 8], які підкреслюють необхідність дотримання зональної спеціалізації як наукового методу територіального розміщення промислового садівництва в Україні. Так, Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 р. підкреслює, що головною умовою ринку є задоволення потреб кінцевого споживача, яка досягається підприємством тільки за рахунок отримання прибутків та ведення розширеного відтворення на основі застосування новітніх інноваційних технологій на етапах виробництва, збереження та переробки плодів та ягід. Рациональне розміщення плодоягідних насаджень дає змогу вирощувати високоякісні плоди мінімальної собівартості та повністю забезпечити потребу населення у цій продукції. Також серед переваг поглибленої зональної спеціалізації є: максимальне використання можливостей природно-еко-

номічних чинників підвищення врожайності; зниження собівартості й підвищення якості продукції; найбільш рациональне використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств і господарств населення та консервних заводів; найповніша реалізація транспортних можливостей для перевезення продукції, скорочення її втрат під час транспортування і зберігання; забезпечення вимог до охорони навколишнього середовища [8].

За оцінками науковців та практиків, зона Степу є найбільш прийнятною до розвитку галузі промислового садівництва і більша частина площі багаторічних насаджень повинна бути освоєна саме у цій зоні. Але на протязі багатьох років спостерігається така тенденція (табл. 1) [9].

Динаміка площ багаторічних насаджень плодкових і ягідних культур у плодоносному віці свідчить про суттєве зниження цього показника у звітному 2017 р. відповідно до 1990 р. У 1990 р. під багаторічними насадженнями було 679,8 тис. га, а в 2017 р. цей показник становив 198,5 тис. га, це лише 29,1% від базового року (1990 р.). За природними зонами скорочення відбулося у таких розмірах: по зоні Степу площі скоротилися від 265,9 тис. га до 58,9 тис. га, тобто це лише 22,1% у порівнянні; по зоні Лісостепу – з 275,4 тис. га до 86,8 тис. га, тобто 31,5% у порівнянні; по зоні Полісся – з 113,9 тис. га до 40,5 тис. га, що становить лише 35,5%, по зоні Гори – з 24,7 тис. га до 12,5 тис. га, тобто 50,6% від рівня 1990р. Таким чином, простежується тенденція зменшення площ багаторічних насаджень. Найбільше скорочення показника, що аналізується, відбулося по зоні Степу – на 77,9%, потім Лісостепу – на 68,5%, Полісся – на 64,5%, по зоні Гори – на 49,4%.

У структурі багаторічних насаджень за період із 1990 по 2010 р. співвідношення площ зон Степу та Лісостепу було практично однаковим: у 1990 р. – 39,1% та 40,5%; у 2000 р. – 41,7% та 39,1%; у 2010 р. – 36,2% та 39,9%. Починаючи з 2012 р. спостерігається тенденція збільшення площ багаторічних насаджень зони Лісостепу.

Частковою причиною зниження показника у зоні Степу було через відсутність обліку показників АР Крим, але це невеликий вплив. Так, станом на 2017 р. під багаторічними площами зони Степу знаходилося 58,9 тис. га, що становить 29,7% від загальної площі, а зони Лісостепу – 86,6 тис. га, або 43,6%. Наглядно цю структуру представлено на рис. 1 [9].

Таким чином, аналізуючи ці загальні показники, відзначаємо, що з погляду рационального районування природні ресурси, а саме земельні, які можуть бути задіяні

Таблиця 1

Площа насаджень культур плодкових і ягідних у плодоносному віці по природних зонах України, тис. га

	1990	2000	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	679,8	378,0	223,2	223,4	221,7	209,9	206,0	196,7	198,5
Зона Степу	265,9	157,8	80,8	78,6	77,3	63,4	60,3	57,8	58,9
% до загального показника	39,1	41,7	36,2	35,1	34,9	30,2	29,3	29,4	29,7
Зона Лісостепу	275,4	147,8	89,1	92,3	92,2	93,7	91,7	87,2	86,6
% до загального показника	40,5	39,1	39,9	41,3	41,6	44,6	44,5	44,3	43,6
Зона мішаних лісів (Українське Полісся)	113,9	59,2	41,0	40,3	39,6	39,9	40,4	39,3	40,5
% до загального показника	16,7	15,6	18,4	18,0	17,9	19,0	19,6	20,0	20,4
Зона Гори	24,7	13,5	12,3	12,2	12,6	12,9	13,6	12,4	12,5
% до загального показника	3,7	3,6	5,5	5,6	5,6	6,2	6,6	6,3	6,3

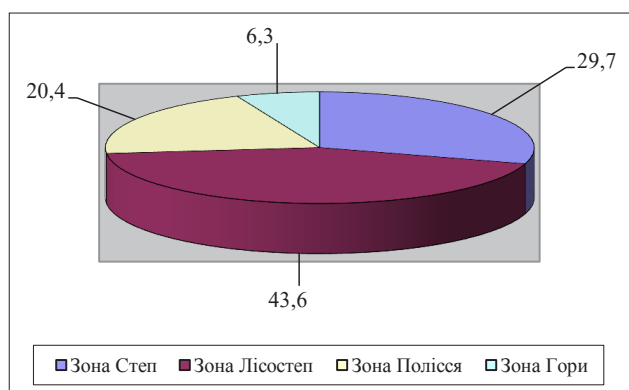


Рис. 1. Структура площ багаторічних насаджень за природними зонами України станом на 2017 р.

під багаторічні насадження зони Степу, мають можливість більш ефективно використовуватися та відповідний потенціал до збільшення.

У розрізі областей зони Степу розміри площ багаторічних насаджень за базовий (1990 р.) та звітний (2017 р.) роки мають відповідні тенденції, представлені на рис. 2 [9].

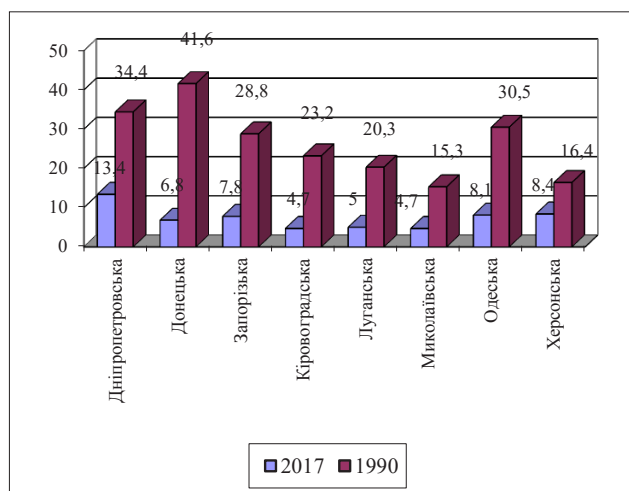


Рис. 2. Динаміка площ багаторічних насаджень плодів та ягід у плодоносному віці за областями зони Степу України за 1990 та 2017 рр.

Станом на 2017 р. лідерами за показниками площ багаторічних насаджень є Дніпропетровська (13,4 тис. га), Херсонська (8,4 тис. га), Одеська (8,1 тис. га) і Запорізька (7,8 тис. га) області, тобто всі області Півдня України. Найменші площі під садами та ягідниками у Кіровоградській та Миколаївській областях – відповідно по 4,7 тис. га.

Багаторічні насадження плодових культур поділяються на зерняткові та кісточкові. Станом на 2017 р. площа зерняткових зони Степу становить 21,2 тис. га, або 20,2% від загальної площі зерняткових в Україні, кісточкових – 27,2 тис. га, що в структурі займає 44,6% від загальної їхньої площі. Насадження ягід зони Степу – 29,1% від загальної площі ягід. Таким чином, можна зробити узагальнюючий висновок про те, що в зоні Степу найбільше насаджень кісточкових та ягід, і ця тенденція спостерігається впродовж останніх шести років дослідження (табл. 2) [9].

Основними плодово-ягідними культурами зони Степу є яблука та груша – із зерняткових; слива, вишня, черешня, абрикос, персик – із кісточкових; суниця, полуниця, смородина та малина – з ягідних.

Динаміка площ багаторічних насаджень у плодоносному віці в розрізі зерняткових представлена яблуками та грушою, і порівняно з 2000 р. розміри площ скоротилися у цілому по зерняткових плодових культурах на 75,8%, по яблука – на 79,0%, груші – на 55,7%. За останні роки статистичної звітності, без урахування площ насаджень АР Крим, розміри показника майже не змінюються, і у звітному 2017 р. становлять: зерняткові – 21,2 тис. га, яблука – 16,3 тис. га, груші – 4,3 тис. га.

Кісточкові багаторічні насадження представлені в більшому товарному асортименті. Так, у динаміці з 2000 р. їх темпи скорочення менші, ніж по зерняткових. За період, що досліджується, площі кісточкових у плодоносному віці скоротилися на 52,1%, у розрізі асортименту найбільше скорочення площ по персику – 77,2% та сливі – 55%; по інших площі зменшилися несуттєво: по черешні – на 44,2%, абрикосу – на 38,2%. Найменше скорочення площ насаджень по вишні – лише на 28,1%. За період 2015–2017 рр. площі насаджень практично не змінювалися і станом на 2017 р. мають такі розміри: під кісточкові відведено 27,2 тис. га, у розрізі культур: черешня – 7,2 тис. га, вишня – 6,9 тис. га, абрикос – 5,5 тис. га, слива і персик – відповідно 4,5 тис. га та 3,1 тис. га.

Ягідні насадження мають найменші показники скорочення площ. За період із 2000 по 2017 р. розміри ягід-

Таблиця 2

Площа плодово-ягідних насаджень у плодоносному віці зони Степу, тис. га

Насадження	2000	2010	2013	2015	2016	2017	2017р. до 2000р., %
Зерняткові, всього	87,6	32,5	29,9	21,9	20,3	21,2	24,2
У т. ч. яблука	77,5	26,2	23,9	16,9	15,6	16,3	21,0
груша	9,7	5,4	8,6	4,3	4,2	4,3	44,3
Кісточкові, всього	56,7	36,0	35,0	28,0	27,3	27,2	47,9
у т. ч. слива	10	5,7	5,2	4,4	4,4	4,5	45,0
вишня	9,6	7,5	7,6	7,0	7,0	6,9	71,9
черешня	12,9	9,3	9,4	7,4	7,2	7,2	55,8
абрикос	8,9	6,9	6,8	5,7	5,3	5,5	61,8
персик	13,6	5,9	5,7	3,4	3,3	3,1	22,8
Ягоди, всього	6,8	6,8	6,9	6,0	5,7	5,8	84,0
Суниця, полуниця	2,4	2,4	2,6	2,2	2,1	2,1	87,5
Малина й ожина	2,1	2,2	2,2	1,9	1,8	1,8	85,7
Смородина	1,6	1,4	1,3	1,2	1,0	1,0	62,5

ників зменшилися на 16%, у розрізі культур: суниця та полуниця – на 12,5%, малина та ожина – на 14,3%, смородина – на 37,5%. Період 2015–2017 рр. також має аналогічну тенденцію як і по площах. Станом на 2017 р. під ягодами відведено 5,8 тис. га.

Структура плодово-ягідних насаджень зони Степу за 2017 р. представлена в табл. 3 [9]. Площі багаторічних насаджень у плодоносному віці станом на 2017 р. представлено так: під зерняткові відведено 35,9%, з яких насаджень яблуні – 27,6%, груші – лише 7,3%. Кісточкові становлять більшу частину площ – 46,2%, з яких найбільші площі зайняті під черешнею та вишнею, а саме 12,2% та 11,7% відповідно. Ягоди та горіхи займають 17,9% площ насаджень.

Таблиця 3

Структура площі насаджень плодкових культур у плодоносному віці зони Степу станом на 2017 р.

Багаторічні насадження	2017 р.	
	Тис. га	Структура, %
Зерняткові, всього	21,2	35,9
у т. ч. яблука	16,3	27,6
груша	4,3	7,3
інші зерняткові	0,6	1,0
Кісточкові, всього	27,2	46,2
у т. ч. слива	4,5	7,6
вишня	6,9	11,7
черешня	7,2	12,2
абрикос	5,5	9,3
персик	3,1	5,4
Ягоди та горіхи	10,5	17,9
Разом	58,9	100,0

Із погляду раціонального розміщення плодово-ягідних насаджень у зоні Степу більша частина площ повинна відводитися під персик – понад 85%, черешню та вишню – 70% та 60%.

Згідно з рекомендаціями, для промислового садівництва практично половина площ зони Степу може бути під багаторічними насадженнями сливи, груші, яблук. Ця зона також дуже сприятлива для вирощування суниця та полуниця – понад 70%. Зробимо порівняльну оцінку цих відносних показників у табл. 4 [7; 8].

Станом на 2017 р. у зоні Степу знаходиться понад 70,6% усіх насаджень яблук, аналогічна ситуація по персику – 96,9%. Спостерігається значне перевищення відсотка насаджень абрикоса – на 35,5 п. п. По інших видах насаджень показники значно нижче рекомендованих: під яблуками в зоні Степу лише 17,8% від їхньої загальної площі, по вишні та сливі практично вдвічі менше рекомендацій, по груші – у межах норми.

Висновки. Таким чином, оцінюючи результати застосування економічного районування як наукового методу розміщення та ефективного ведення господарської діяльності в галузі промислового садівництва, можна зазначити таке. З погляду раціонального розміщення плодово-ягідних насаджень у зоні Степу України в 2017 р. зосереджено лише 29,7% від загальної площі. По областях найбільші показники на Півдні України, а саме у Дніпропетровській, Херсонській та Одеській областях. У структурі площ плодово-ягідних культур перевага надається кісточковим – 42,6% від структури насаджень. Серед зерняткових пріоритетним є насадження яблук – 27,6%, серед кісточкових (черешні та вишні) – 12,2% та 11,7% відповідно. Згідно з рекомендаціями Галузевих програм розвитку галузі, максимально розкрито можливості щодо вирощування черешні, абрикоса та персика. По інших насадженнях є можливості розширення площ та отримання додаткових урожаїв.

Таблиця 4

Порівняльна оцінка раціонального розміщення промислових плодкових насаджень зони Степу згідно з Галузевими програмами розвитку на 2017 р.

Багаторічні насадження	Площа багаторічних насаджень у плодоносному віці, тис. га		Структура розміщення, %		Відхилення 2017 р. від рекомендацій, п. п.
	Усього по Україні	Зони Степу	Згідно з рекомендаціями Програми	Фактично, 2017 р.	
Яблуня	91,2	16,3	40	17,8	-13,8
Груша	12,1	4,3	48	35,5	-12,5
Вишня	19,7	6,9	60	35,0	-25,0
Слива	18,0	4,5	50	25,0	-25,0
Черешня	10,2	7,2	70	70,6	+0,6
Абрикоса	7,8	5,5	35	70,5	+35,5
Персик	3,3	3,2	85	96,9	+11,9
Суниця полуниця	7,8	2,1	70	26,9	-43,1
Смородина	4,8	1,0	20	20,8	+0,8

Список використаних джерел:

1. Смирненко Л.П. Опыт исследования Крымского промышленного плодоводства и плодоторговли. Одесса : Типографія Л. Нитче, 1891. 253 с.
2. Смирненко Л.П. Крымское промышленное плодоводство. Москва, 1912. 746 с.
3. Пашкевич В.В. Плодовое сортоведение, или Помология на новых началах. Санкт-Петербург : Девриен, 1911. 100 с.
4. Куян В.Г. Проблеми інтенсифікації і концентрації плодівництва в різних ґрунтово-кліматичних зонах України та основні шляхи їх вирішення. *Вісник ДАУ. Агроєкологія та радіоекологія*. 2007. № 1. С. 11–20.
5. Ібатуллін Ш.І., Шанін О.В., Степенко О.В. Оцінка основних тенденцій зональної спеціалізації сільськогосподарського землекористування України. *Економіка АПК*. 2014. № 12. С. 12–21.

6. Рихтер А.А. Совершенствование качества плодовых южных культур. Симферополь : Таврия, 2001. 426 с.
7. Галузева програма «Плоди і ягоди України – 2017» URL : <http://eurowine.com.ua/node/17364> (дата звернення: 20.03.2019).
8. Галузева Програма розвитку садівництва України на період до 2025 року URL : <http://http://minagro.gov.ua/node/14018> (дата звернення: 20.03.2019).
9. Статистичний збірник «Рослинництво України 2015», «Рослинництво України 2017». URL : http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm (дата звернення: 10.03.2019).

РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОГО САДОВОДСТВА ЗОНЫ СТЕПИ УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ

Аннотация. В работе предлагается оценка результатов применения экономического районирования как научного метода территориальной организации отрасли промышленного садоводства на примере зоны Степи Украины. Метод зональной специализации рассматривается как определение многих критериев успешного развития отрасли садоводства с учетом природно-ресурсного потенциала зон, а также характеристик плодово-ягодных пород. Отправной точкой анализа является показатель масштабов территориального размещения многолетних плодовых насаждений по зонам Украины, их количественная и качественная характеристики. Соотношение площадей насаждений по областям и зонам, а также их сортовой состав подчеркивают форму зональности и принадлежности к соответствующей природной зоне. Проведена оценка результатов районирования зоны Степи по показателю площадей многолетних насаждений и в сравнении с рекомендациями Отраслевых программ. Сравнительный анализ показателей проходит по видам плодовых и ягодных культур в разрезе их структуры. В целом предлагается объективная оценка развития отрасли промышленного садоводства в зоне Степи и на Юге Украины для анализа современных реалий и выявления резервов развития этого процесса.

Ключевые слова: экономическое районирование, природно-ресурсный потенциал, природные зоны, промышленное садоводство, многолетние насаждения.

THE RESULTS OF THE ECONOMIC ZONING OF INDUSTRIAL GARDENING OF THE ZONE OF THE STEPPE OF UKRAINE: MODERN REALITIES

Summary. The paper proposes an assessment of the results of applying economic zoning as a scientific method of the territorial organization of the industrial gardening industry using the example of the Steppe zone of Ukraine. The method of zonal specialization is considered as the determination of many criteria for the successful development of the horticultural industry, taking into account the natural resource potential of zones, as well as the characteristics of fruit and berry species. The starting point of the analysis is an indicator of the scale of territorial distribution of perennial fruit plantations in the zones of Ukraine, their quantitative and qualitative characteristics. The ratio of the areas of plantings on areas and zones, and also their varietal structure thereby emphasizes the form of zonality and belonging to the corresponding natural zone. This affiliation lays the Foundation for successful business in this industry both in terms of productivity and economic efficiency. The author assesses the results of zoning of the Steppe zone in terms of the area of perennial plantations and in comparison with the recommendations of the Sectoral programs. The current development of the fruit industry does not fully reflect the recommendations. The steppe zone is not disclosed as much as possible in the production of fruits and berries, which means that the natural resource potential is not fully disclosed. Only for some fruit crops, such as sweet cherries and peaches, land-use indicators are acceptable. That is, in general, an objective assessment of the development of the industrial gardening industry in the Steppe zone and the South of Ukraine is offered in order to analyze the current realities and identify the reserves for the development of this process. Identification of weaknesses and detailed study of opportunities will allow analyzing the development of zoning in the industry of industrial horticulture from simple to complex.

Key words: economic zoning, natural resource potential, natural territories, industrial fruit growing, perennial plantings.

Коломієць В. М.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри «Фінанси та економічна безпека»
Дніпропетровського національного університету
залізничного транспорту імені академіка Всеволода Лазаряна

Kolomiets Victoria

Ph.D., Doctoral Student,
Dnipropetrovsk National University
of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Анотація. У ході процесу інституціональних змін в Україні відсутні достатньо ефективні фінансові механізми забезпечення інституціоналізації людського капіталу, немає рекомендацій щодо конкретних механізмів, системи оцінок, стандартів, які можуть використовуватися установами та організаціями, регулюючими органами для аналізу ефективності використання бюджетних коштів узагалі. Поліпшення якості людського капіталу можливе шляхом розроблення дієвих фінансових механізмів забезпечення інституціоналізації людського капіталу. Виникає потреба в налагодженні прозорої системи обліку людського капіталу, яка може стати підґрунтям забезпечення інституціоналізації людського капіталу. У дослідженні розглянуто можливість урахування витрат на людський капітал в обліковій системі, розроблено фінансовий механізм забезпечення інституціоналізації людського капіталу та надано практичні рекомендації з обліку витрат на людський капітал та його інституціоналізацію. Фінансові механізми забезпечення інституціоналізації людського капіталу засновані на обліку витрат на людський капітал та його інституціоналізацію. Прямий ефект убачаємо не тільки в розробленні фінансових механізмів та вдосконаленні бухгалтерського обліку, а й у зростанні людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, фінансові механізми, інституціоналізація, IFRS, бухгалтерський облік, облікова система.

Вступ та постановка проблеми. Процеси інституціоналізації охопили суспільний розвиток національної економіки. Поступово унормовуються окремі галузі, розробляються та вводяться в дію законодавчі норми, створюються та успішно діють нові інститути. У цьому контексті як найцінніший ресурс економіки прогресивні держави розглядають людський капітал. Високорозвинутий людський капітал стає передумовою гармонійного розвитку національної економіки.

Ключовою вимогою для формування сприятливих умов для розвитку людського капіталу є фінансове забезпечення його інституціоналізації та витрат на його розвиток, що, своєю чергою, потребує розроблення відповідних фінансових механізмів. Витрати на людський капітал повинні займати значне місце в державному бюджеті країни та бюджеті окремої господарської одиниці. У ході процесу інституціоналізації важливо поліпшити перспективи встановлення обліку розподілу витрат держави за цими напрямками. Сьогодні в Україні відсутні достатньо ефективні фінансові механізми забезпечення інституціоналізації людського капіталу, немає рекомендацій щодо конкретних механізмів, системи оцінок, стандартів, які можуть використовуватися установами та організаціями, регулюючими органами для аналізу ефективності використання бюджетних коштів узагалі [12, с. 21] та які використані на людський капітал зокрема.

Взаємодія людського капіталу та людських ресурсів, розвиток соціального потенціалу, а також капіталу й фінансового ринку позитивно впливають на економічне зростання країни, є важливими та взаємодоповнювальними чинниками цього процесу [14, с. 31–34]. Подальше поліпшення якості людського капіталу можливе шляхом розроблення дієвих фінансових механізмів забезпечення інституціоналізації людського капіталу. Вплив людського капіталу на економічний розвиток відзначається не тільки для окремих країн, а й для цілих регіонів [24, с. 2700–2702;

4, с. 8]. Економічні можливості можуть відігравати конструктивну роль у людському капіталі для підтримки явищ зростання [4, с. 3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковці на протязі останніх двох сотень років приділяли пильну увагу виявленню ролі людського капіталу у забезпеченні ефективного функціонування економічної системи країни.

Формування теорій людського капіталу пов'язують з працями І. Фішера [9, с. 229], але в деяких трудах можна прослідити і більш ранні дослідження людського капіталу. У працях Д. Ніколсона [18, с. 99] було виділено частину капіталу, яка на відміну від грошей, землі, обладнання міститься в людях.

Базове теоретичне підґрунтя для формування загальної класичної теорії капіталу знаходимо в працях А. Сміта [27].

Авторами найвагоміших досліджень поняття людського капіталу вважаються Г. Бекер [5], Д. Мінцер [15; 16] і Т. Шульц [26].

Більш поглиблене визначення людського капіталу та соціального потенціалу запропонували сучасні дослідники: Н. Бонтіс, Н. Драгонетті, К. Джакобсен, Г. Роус [6], Е. Пелінеску [20], В. Коломієць, Л. Головова [11], Н. Сімченко, Г. Чалдак [25].

Концепція управління компетенціями людського капіталу була сформульована на початку 70-х років ХХ ст., коли один із класиків політекономії Д. Маккеланд наголосив на тому, що найкращим передвісником успіху кандидата на роботу є його компетенції та здібності [13, с. 3–5].

Питаннями обліку людського та соціального капіталу як частини нематеріального капіталу компанії займаються сучасні фахівці: К. Прекоб, М. Міронюк [21], В. Борнос, І. Пликус, В. Александров [7], С.-К. Некула [17], К. Паяк, Б. Камінська, О. Квілінська [19].

Метою даної роботи є розгляд можливості врахування витрат на людський капітал в обліковій системі,

розроблення фінансового механізму забезпечення інституціоналізації людського капіталу та надання практичних рекомендацій з обліку витрат на людський капітал та його інституціоналізацію. У процесі роботи необхідно вирішити такі завдання: з урахуванням оновленого змісту людського капіталу національної економіки дослідити витрати на людський капітал або на його складники; проаналізувати існуючий облік людського капіталу або його складників у Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку, Україні; розглянути фактичний бухгалтерський облік витрат на людський капітал; розробити фінансовий механізм забезпечення інституціоналізації людського капіталу.

Результати дослідження.

Наукове розроблення, практичне втілення та реалізація фінансових механізмів забезпечення інституціоналізації всіх галузей національної економіки є одними зі сталих напрямів інституціонального розвитку держави, адже жодна зі сфер економіки не може функціонувати без відповідних фінансових витрат. Для гармонійного розвитку країни витрати на людський капітал повинні бути достатньо вагомі та займати значну частку в бюджеті країни.

Аналітичні дані про матеріальні витрати на людський капітал, виражені у грошовому еквіваленті, широко застосовуються в методиках оцінки людського капіталу.

Кожна країна визначає пріоритетність витрат, вкладень та розраховує ефект від них. Серед існуючих сценаріїв розвитку країн низка дослідників визначає як ефективний напрям вкладення в людський капітал [22, с. 285; 1, с. 69; 2, с. 189–196; 3, с. 262].

Водночас управлінським потребам на рівні країни будуть сприяти впровадження єдиного повнофункціонального програмного забезпечення та створення системи інформації та бухгалтерського обліку в цілому [12, с. 20].

У такому разі виникає потреба в налагодженні прозорості системи обліку людського капіталу, яка може стати дієвим фінансовим механізмом забезпечення інституціоналізації людського капіталу, адже для розуміння конкретних витрат їх передусім потрібно виокремити та кількісно визначити, для чого передбачена система бухгалтерського обліку. Чіткому бухгалтерському обліку завжди перешкождали такі чинники, як неоднозначність трактувань категоріального апарату та законодавча невизначеність бухгалтерських та економічних термінів, різний підхід до трактування вживаних категорій із бухгалтерського, економічного, управлінського, підприємницького поглядів.

Наведені чинники довгий час ускладнювали процес бухгалтерського обліку таких усталених понять, як «основні засоби», «прибуток», «фінансові результати», «гудвіл», «біологічні активи», «нематеріальні активи», та низки менш визначених категорій, до яких належать і людський капітал, і соціальний потенціал. Постійний процес зміни бухгалтерського змісту та економічної сутності інструментів бухгалтерського обліку можливо обґрунтувати мінливим інституціональним середовищем низки країн, технологічним прогресом, що змінює умови існування виробничих систем, переходом до нового витку економіки – економіки знань та, нарешті, природною суспільною еволюцією.

Уведення в дію International Accounting Standards із поступовою заміною та оновленням їх International Financial Reporting Standards [23] сприяло подальшій стандартизації низки визначень у бухгалтерському обліку, особливо відносно «старих» за часом категорій.

Формування поняття «людський капітал» відбувалося на протязі останніх 60–70 років і нині продовжуються.

Спрощене визначення людського капіталу полягає у трактуванні його як сукупності знань, умінь, досвіду, навичок, освіти. Їх змінне накопичення однією особою пояснює різну здатність власників генерувати матеріальні ресурси, гроші, технології та нематеріальні нагромадження.

Людський капітал – наявний в особистості запас знань, навичок, мотивацій, інвестиціями в який стають освіта, досвід, здоров'я, мобільність, поінформованість [5, с. 142–144].

Також людський капітал розглядається як сукупність усіх вроджених та набутих людських здібностей. Властивості, які є цінними і можуть бути розвиненими за допомогою відповідних вкладень, визнаються людським капіталом [26, с. 2–3].

Останні макроекономічні дослідження визначають, що людина разом зі своїм інтелектуальним потенціалом і здібностями являє собою стратегічний ресурс, який можливо формувати, розвивати й який стає потенційно новим джерелом конкурентоспроможності як особистості, так і підприємств, національної економіки, світового господарства.

В останніх дослідженнях стосовно країн Євросоюзу розвиток людського капіталу пов'язують із соціальним потенціалом та розглядають у трьох напрямках, а саме: соціальний потенціал людського капіталу, темпи інноваційного розвитку людського капіталу та потенціал розвитку людського капіталу. Нині соціальний потенціал людського капіталу як математична змінна характеризує досягнутий стан розвитку людського капіталу в країні. Коефіцієнт інноваційного розвитку людського капіталу використовується для опису креативності людського капіталу в країні, а потенціал розвитку людського капіталу описує передумови розвитку людського капіталу [28, с. 1649]. У цих інтерпретаціях важко углядіти бухгалтерське наповнення та зміст, а отже, використати їх для мети бухгалтерського обліку.

Таким чином, множинність та неоднозначність трактування категорії «людський капітал», нормативно-законодавча його невизначеність ускладнюють облік витрат на людський капітал.

Для розроблення дієвого фінансового механізму забезпечення інституціоналізації людського капіталу можливо запропонувати постановку бухгалтерського обліку людського капіталу та витрат на нього. Облік людського капіталу – порівняно новий напрям у фінансовій системі. У зв'язку з глобалізацією, міжнародною співпрацею країн на різноманітних ринках виникає необхідність доступності фінансової, облікової інформації для користувачів. Така інформація сьогодні формується в системах бухгалтерського обліку кожної країни. Але вона не може бути застосована для всіх країн, тому що облік в кожній країні має індивідуальні особливості, пов'язані з політичними, економічними, законодавчими умовами. Доцільно розглянути нормативні документи міжнародного застосування, які можливо використовувати для цілей обліку людського капіталу, для зіставлення та порівняності досліджень людського капіталу.

Таким вимогам відповідають International Financial Reporting Standards (IFRS) [23], раніше відомі як International Accounting Standards (IAS) [10], розроблені Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB). Тому як нормативну методологічну основу на міжнародному рівні в даному дослідженні пропонується застосувати Міжнародні стандарти фінансової звітності. Згідно з оновленим документом Conceptual Framework for Financial Reporting [8], Рада з міжнародних стандартів

бухгалтерського обліку (IASB) прагне зменшити відмінності в обліку та звітності різних країн шляхом гармонізації регулюючих положень, стандартів бухгалтерського обліку та процедур, пов'язаних зі складанням і поданням фінансових звітів. Рада вважає, що подальшої гармонізації найкраще можна досягти шляхом зосередження уваги на фінансових звітах, які складаються для надання інформації, корисної для прийняття економічних рішень. Рада вважає, що фінансові звіти, складені з такою метою, відповідають загальним потребам більшості користувачів. А пояснюється це тим, що майже всі користувачі приймають економічні рішення, щоб, наприклад: а) визначити, коли купувати, утримувати або ж продавати інвестиції в капітал; б) оцінити управління та підзвітність управлінського персоналу; в) оцінити спроможність суб'єкта господарювання сплачувати заробітну плату та надавати інші виплати своїм працівникам; г) оцінити забезпеченість сум, позичених суб'єктові господарювання; ґ) визначити податкову політику; д) визначити суми прибутку та суму дивідендів, що підлягають розподілу; е) підготувати та використовувати статистику національного доходу; є) регулювати діяльність суб'єктів господарювання».

Таким чином, нормативною та методологічною основою для обліку людського капіталу на міжнародному рівні доцільно застосувати International Financial Reporting Standards.

Наступним доводом для обліку людського капіталу вважаємо аргумент, що саме людський капітал впливає на конкурентоспроможність суб'єкта господарювання (якість людського капіталу може становити суттєву або унікальну конкурентну перевагу) та вартість компанії у разі її продажу. Вищезначене корелює з вимогами IFRS про суттєвість інформації [23]: «Інформація є суттєвою, якщо її відсутність або неправильне подання може вплинути на рішення, які приймають користувачі на основі фінансової інформації про конкретний суб'єкт господарювання, що звітує».

В. Боронос, І. Плікус, В. Александров розраховали упущену вигоду від неврахування нематеріальних активів для власників конкретного підприємства. Науковці визначили, що причиною розбіжності між вартістю власного капіталу, розрахованого за даними балансу, та його ринковою вартістю є наявність прихованого капіталу, що втілюється в наявних нематеріальних чинниках, одним із найважливіших яких стає людський капітал [7, с. 124].

Ураховуючи цей пункт, відсутність або неправильне подання інформації про наявний людський капітал суперечить вимогам IFRS та зменшує або перебільшує вартість бізнесу.

IFRS ураховують витрати на оплату праці, соціальне забезпечення, охорону здоров'я, охорону праці, освіту [23]. Але наявність та підтримка й фінансування таких важливих складників нормального психологічного стану,

творчих та креативних здібностей, інтелектуального потенціалу не визначені.

Але ж саме людський капітал впливає на конкурентоспроможність суб'єкта господарювання та вартість компанії у разі її продажу. Людський капітал є важливим та взаємодоповнювальним щодо забезпечення й підвищення економічного зростання країни [14, с. 32]. Вищезначене відповідає вимогами IFRS про суттєвість інформації: «Інформація є суттєвою, якщо її відсутність або неправильне подання може вплинути на рішення, які приймають користувачі на основі фінансової інформації про конкретний суб'єкт господарювання, що звітує» [23]. Облік у країнах не враховує всіх складників людського капіталу, тому можна стверджувати, що витрати на людський капітал відображено не в повному обсязі, викривлено.

Необхідно в IFRS передбачити комплексний облік витрат на людський капітал, у тому числі на підтримку нормального психологічного стану, творчих та креативних здібностей, інтелектуального потенціалу.

Висновки. У дослідженні розглянуто можливість ураховування витрат на людський капітал в обліковій системі, запропоновано фінансовий механізм забезпечення інституціоналізації людського капіталу та надано практичні рекомендації обліку витрат на людський капітал та його інституціоналізацію.

Фінансові механізми забезпечення інституціоналізації людського капіталу засновані на обліку витрат на людський капітал та його інституціоналізацію.

Множинність та неоднозначність трактування категорії «людський капітал», нормативно-законодавча її невизначеність ускладнюють облік витрат на людський капітал. Потрібне законодавче визначення даного об'єкта обліку. Як нормативну та методологічну основу для обліку людського капіталу на міжнародному рівні доцільно застосувати International Financial Reporting Standards.

Відсутність або неправильне подання інформації про наявний людський капітал суперечить вимогам IFRS та зменшує або перебільшує вартість організації. Пропонуємо в IFRS передбачити комплексний облік витрат на людський капітал, у тому числі на підтримку нормального психологічного стану, творчих та креативних здібностей, інтелектуального потенціалу.

Потрібне розроблення нових об'єктів бухгалтерського обліку (людський капітал, інституціоналізація людського капіталу), бухгалтерських стандартів щодо них, формування системи витрат на людський капітал.

Прямий ефект убачаємо не тільки в перерозподілі державного фінансування та вдосконаленні бухгалтерського обліку, а й у зростанні людського капіталу країни. Очікуємо від державних законодавчих органів ураховування витратів на людський капітал та його інституціоналізацію в державному бюджеті, налагодження системи державного фінансування таких витрат.

Список використаних джерел:

1. Реун І.І. Роль людського капіталу в процесі формування економічної безпеки. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 4(09). С. 67–71.
2. Институциональные трансформации экономических систем. *Трансформационные процессы в экономике Украины: институциональный контекст* : монография / А. Ткач та ін. ; за ред. М.М. Радевої. Мелітополь, 2018. С. 180–252. DOI : <https://doi.org/10.32901/978-966-2489-64-4/2018>.
3. Ткач Т. Професіональне вигорання у менеджерів. *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*. 2016. Zeszyt № 47(3/2016). P. 260–273.
4. Ali M., Egbetokun A., Memon M. Human capital, social capabilities and economic growth. *Economies*. 2018. № 6(2), P. 1–18. DOI : <https://doi.org/10.3390/economies6010002>.
5. Becker G.S. Human Capital. New York : Columbia University Press, 1964.
6. Bontis N., Dragonetti N., Jacobsen K., Roos G. The Knowledge Toolbox: A Review of Tools Available to Measure and Manage Intangible Resources. *European Management Journal*. 1999. № 17(4). P. 391–402.

7. Boronos V., Plikus I., Aleksandrov V. Financial and accounting approaches to definition of the intangible factors impact on the value of the company. *Economic Annals-XXI*. 2016. Vol. 160(7–8). P. 121–125. DOI : <https://doi.org/10.21003/ea.V160-24>.
8. Conceptual Framework for Financial Reporting (Conceptual Framework). 2018. URL : <https://www.ifrs.org/-/media/project/conceptual-framework/fact-sheet-project-summary-and-feedback-statement/conceptual-framework-project-summary.pdf> (дата звернення: 19.01.2019).
9. Fisher I. The application of mathematics to the social sciences. *Bull. Amer. Math. Soc.* 1930. Vol. 36(4). P. 225–243. DOI : [10.1090/s0002-9904-1930-04919-8](https://doi.org/10.1090/s0002-9904-1930-04919-8).
10. International Integrated Reporting Framework. *International Integrated Reporting Council ('IIRC')*. 2013. URL : <http://integratedreporting.org/resource/international-ir-framework/> (дата звернення: 12.01.2019).
11. Kolomiets V., Golovkova L. The institutional content of the human capital of the national economy. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Vol. 3(5). P. 289–293. DOI : <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2017-3-5-289-293>.
12. Kurganskaya E. The System of the Treasury in Ukraine. Actuality and prospects of development. *Research Papers in Economics and Finance*. 2017. Vol. 2(3). P. 15–22. DOI : [from http://dx.doi.org/10.18559/ref.2017.3.2](http://dx.doi.org/10.18559/ref.2017.3.2).
13. McClelland D. Testing for Competence Rather Than for «Intelligence». *American Psychologist*. 1973. January. P. 1–14.
14. Mahmood H., Alkahtani N. Human resource, financial market development and economic growth in Saudi Arabia: a role of human capital. *Economic Annals-XXI*. 2018. Vol. 169(1–2). P. 31–34. DOI : <https://doi.org/10.21003/ea.V169-06>.
15. Mincer J. Progress in Human Capital Analysis of the Distribution of Earnings. Stanford: Junipero Serra Blvd, 1974.
16. Mincer J. Human Capital and Economic Growth. NBER Working Paper, 1981. 803 p. URL : <http://www.nber.org/papers/w0803.pdf> (дата звернення: 15.02.2019).
17. Necula S.-C. Accounting decisions from the perspective of profitability. *Economic Annals-XXI*. 2017. Vol. 166(7–8). P. 72–75. DOI : <https://doi.org/10.21003/ea.V166-14>.
18. Nicholson J. The Living Capital of the United Kingdom. *Economic Journal*. 1891. № 1. P. 95–107.
19. Pajak K., Kamińska B., Kvilinskyi O. Modern trends of financial sector development under the virtual regionalization conditions. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2016. Vol. 2(21), P. 204–217. URL : <http://fkd.org.ua/article/view/91052/92128> (дата звернення: 21.01.2019).
20. Pelinescu E. The Impact of Human Capital on Economic Growth. *Procedia Economics and Finance*. 2015. Vol. 22, P. 184–190. DOI : [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00258-0](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00258-0).
21. Precob C., Mironiuc M. The Influence of Reporting Intangible Capital on the Performance of Romanian Companies. *The Audit Financiar journal*. 2016. Vol. 1(133). P. 103–114. DOI : <http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2016/133/103>.
22. Radieva M. Institutional modernization of the Global economy. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4. № 5. P. 283–290. DOI : <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-5-283-290>.
23. Required IFRS Standards 2018. 2018. URL : <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/> (дата звернення: 19.01.2019).
24. Siddiqui A., Rehman A. The Human Capital and Economic Growth Nexus: in East and South Asia. *Applied Economics*. 2016. Vol. 49(28). P. 2697–2710. DOI : <https://doi.org/10.1080/00036846.2016.1245841>.
25. Simchenko N.O., Zhaldak G.P. Scientific approaches to assessment of social innovations at industrial enterprises. *Actual Problems of Economics*. 2014. Vol. 1. P. 376–382. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_1_46 (дата звернення: 19.02.2019).
26. Schulz T.W. Investment in Human Capital. *American Economic Review*. 1961. March. 51. P. 1–17.
27. Smit A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. URL : <http://www2.hn.psu.edu/faculty/jmanis/adam-smith/wealth-nations.pdf> (дата звернення: 20.02.2019).
28. Vaitkevičius S., Čiutienė R., Meilienė E., Savanevičienė A. Typology of Human Capital Development in EU Countries. *Procedia Economics and Finance*. 2015. Vol. 23. P. 1641–1648. DOI : [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00520-1](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00520-1).

ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Аннотация. В ходе процесса институциональных изменений в Украине отсутствуют достаточно эффективные финансовые механизмы обеспечения институционализации человеческого капитала, нет конкретных механизмов, системы оценок, стандартов, которые могут использоваться учреждениями и организациями, регулирующими органами для анализа эффективности использования бюджетных средств вообще. Улучшение качества человеческого капитала возможно путем разработки действенных финансовых механизмов обеспечения институционализации человеческого капитала. Возникает потребность в налаживании прозрачной системы учета человеческого капитала, которая может стать базой обеспечения институционализации человеческого капитала. В исследовании рассмотрена возможность учета расходов на человеческий капитал в учетной системе, разработан финансовый механизм обеспечения институционализации человеческого капитала и даны практические рекомендации по учету расходов на человеческий капитал и его институционализацию. Финансовые механизмы обеспечения институционализации человеческого капитала основаны на учете расходов на человеческий капитал и его институционализацию. Прямой эффект видим не только в разработке финансовых механизмов для институционализации и совершенствовании бухгалтерского учета, но и в росте человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, финансовые механизмы, институционализация, IFRS, бухгалтерский учет, учетная система.

FINANCIAL MECHANISMS FOR ENSURING INSTITUTIONALIZATION OF HUMAN CAPITAL

Summary. The processes of institutionalization covered the social development of the national economy. Progressive states consider human capital as the most valuable resource of the economy. Highly developed human capital becomes a prerequisite for the harmonious development of the national economy. During the institutional changes in Ukraine, there are no sufficiently effective financial mechanisms to ensure the institutionalization of human capital, there are no recommendations for specific mechanisms, system of assessments, standards that can be used by institutions and organizations, regulatory bodies to analyze the efficiency of using budget money in general. For harmonious development of the country, the cost of human capital should be sufficiently significant and occupy a significant part in the budget of the country. The development of the quality of human capital is possible by developing effective financial mechanisms for ensuring the institutionalization of human capital. Therefore, there is a need to establish a transparent human capital accounting system, which can become an effective financial mechanism for ensuring the institutionalization of human capital. Human capital affects the competitiveness of the entity and the value of the company when it is sold. The quality of human capital can be a significant or unique competitive advantage. Lacking or misrepresentation of available human capital is contrary to IFRS requirements and reduces or overestimates business costs. The objective is to develop a financial mechanism to ensure the institutionalization of human capital, to consider the possibility of taking into account the cost of human capital in the accounting system and to provide practical guidance on accounting for the cost of human capital and its institutionalization.

Key words: human capital, financial mechanisms, institutionalization, IFRS, accounting, accounting system.

УДК 339.5

Коляда О. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки

Національного університету державної фіскальної служби України

Райчева А. О.

студентка

Національного університету державної фіскальної служби України

Koliada Olena

PhD in Economics,

Associate Professor of the Department of International Economics

National University of the State Fiscal Service of Ukraine

Raicheva Alina

Student

National University of the State Fiscal Service of Ukraine

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Анотація. У статті проведено комплексну оцінку впливу зовнішньої торгівлі України на її міжнародні економічні відносини, що є актуальною в сучасних умовах її державотворчого процесу. Визначено та проаналізовано показники впливу зовнішньої торгівлі на міжнародні економічні відносини України, а економічний результат такого впливу. Основну увагу приділено оцінці та аналізу динаміки змін експорту та ВВП України, визначенню та дослідженню значення мультиплікатора зовнішньої торгівлі України, а також порівнянню показників росту номінального та прогнозованого ВВП. Виявлено основні проблеми, що виникли в результаті впливу зовнішньої торгівлі на економіку України, та сформульовано перспективні шляхи їх вирішення.

Ключові слова: зовнішня торгівля, міжнародні економічні відносини, економічний розвиток, ВВП, мультиплікатор.

Вступ та постановка проблеми. Широкомасштабні світові глобалізаційні процеси безпосередньо впливають на значення зовнішньоекономічного сектору в економіці країни. Основним елементом зовнішньоекономічного сектору країни є міжнародна торгівля, форма участі в якій для кожної країни проявляється у веденні нею зовнішньої торгівлі. Значення зовнішньої торгівлі в розвитку економіки країни важко недооцінити, адже це історично перший вид зовнішньоекономічної діяльності, який є запорукою ефективного економічного розвитку країни, посилює конкурентоспроможність національної економіки, підвищує рівень якості життя населення.

Зовнішня торгівля є основним чинником економічного успіху будь-якої країни та вирішальним фактором взаємодії національної економічної системи зі світовою, центральною ланкою міжнародних економічних відносин. Міжнародні економічні відносини, своєю чергою, мають велике значення для функціонування національної економіки, і зовнішня торгівля безпосередньо впливає на них. Отже, дослідження зовнішньої торгівлі як основного каналу впливу на світогосподарські зв'язки, а також виявлення економічних результатів такого впливу нині набувають великого науково-теоретичного та практичного значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням впливу зовнішньої торгівлі України на міжнародні економічні відносини займалася невелика частина українських науковців. Однак вагомий внесок у дослідження даної теми зробили такі українські вчені, як Ю.Г. Козак, Л.І. Григорова-Беренда, М. Біда.

Надзвичайно мала кількість науковців досліджувала саме економічний аспект впливу зовнішньої торгівлі України на міжнародні економічні відносини, і станом на 2019 р. поки що не було опубліковано цілісного, комплексного, наповненого статистичними фактами та відповідного сучасним умовам державотворчого процесу дослідження з даної проблематики, недостатньо досліджене питання економічних результатів такого впливу, особливо з погляду розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни. Тому дане дослідження є актуальним.

Метою даної роботи є проведення комплексної оцінки впливу зовнішньої торгівлі України на її міжнародні економічні відносини.

Результати дослідження.

Міжнародний обмін товарами та послугами є одним із найважливіших складників міжнародних економічних відносин. Міжнародні економічні відносини та економічний розвиток – це взаємозумовлені і нерозривні процеси, тому вплив зовнішньої торгівлі на міжнародні економічні відносини, головним чином, характеризується її впливом саме на темпи економічного розвитку.

Основним показником економічного розвитку є валовий внутрішній продукт – ВВП. Головним чином, це проявляється у тому, що темп росту ВВП і темп росту експорту міцно пов'язані між собою. Так, за зростання доходів від експорту кожного року відбувається щорічне збільшення ВВП. Для визначення ступеня залежності росту ВВП від експорту зазвичай використовують середньорічні показники протягом аналізованого періоду [1, с. 73]. Збільшення вартісного обсягу експорту впливає на збільшення сукупного попиту, що, своєю чергою, спричиняє переорієнтацію частини сукупних витрат на імпортовану продукцію, тобто зростання попиту на імпорт. Імпорт, своєю чергою, впливає на зменшення сукупного попиту, адже спричиняє витік частини національного доходу країни. Така взаємозалежність описується концепцією мультиплікатора зовнішньої торгівлі [2, с. 12–19].

Найпершим поняття «мультиплікатор» застосував Р. Кан, згодом його ідею продовжив Дж.М. Кейнс. Основним завданням мультиплікатора зовнішньої торгівлі є виявлення ступеня залежності економіки країн від зовнішньої торгівлі, а також дослідження ефекту впливу інвестицій та експорту на потенційне зростання ВВП.

Значення мультиплікатора зовнішньої торгівлі можна розглядати з огляду на такі аспекти, які нерозривно взаємопов'язані між собою:

1. Збільшення кількості увезеної імпортованої сировини.
2. Збільшення кількості національних виробників та їх часткова переорієнтація на нові світові ринки, у результаті чого збільшується експорт із країни.
3. Наповнення державного бюджету за рахунок податків та зборів, отриманих унаслідок експортованої продукції. За рахунок цього економіка країни стає більш конкурентоспроможною на світовому ринку.
4. За рахунок попередніх факторів збільшуються масштаби міжнародних економічних відносин, що впливає на зміцнення курсу національної валюти та ще більше укорінює авторитет країни на світовій арені [3].

Для визначення мультиплікатора застосовується формула:

$$m = \frac{1}{MPS + MPM}, \quad (1)$$

де m – мультиплікатор зовнішньої торгівлі;
 MPS – гранична схильність до заощадження;
 MPM – гранична схильність до імпорту.

Тобто для того щоб визначити мультиплікатор зовнішньої торгівлі, необхідно спочатку обчислити граничну схильність до імпорту та граничну схильність до заощаджень.

Гранична схильність до імпорту показує відношення між зміною імпорту та зміною доходу, визначається за формулою:

$$MPM = \frac{\Delta I}{\Delta Y}, \quad (2)$$

де MPM – гранична схильність до імпорту;
 ΔI – зміна обсягів імпорту;
 ΔY – зміна ВВП.

Гранична схильність до заощаджень показує відношення зміни заощаджень до зміни доходу, визначається за формулою:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}, \quad (3)$$

де MPS – гранична схильність до заощаджень;
 ΔS – зміна обсягів заощаджень;
 ΔY – зміна ВВП.

За допомогою мультиплікатора зовнішньої торгівлі можна визначити потенційний темп економічного зростання. Для того щоб спрогнозувати потенційний відсоток росту ВВП на основі мультиплікатора, застосовують таку формулу [4, с. 239–246]:

$$\Delta BBIP\% = m * (\Delta In\% + \Delta E\%), \quad (4)$$

де $\Delta BBIP\%$ – потенційний відсоток росту ВВП;
 m – мультиплікатор зовнішньої торгівлі;
 $\Delta In\%$ – відсоток росту інвестицій;
 $\Delta E\%$ – відсоток росту експорту.

Вплив зовнішньої торгівлі на міжнародні економічні відносини характеризується тим, що від неї залежить економіка будь-якої країни. Ступінь залежності країн від зовнішньої торгівлі можна визначати не тільки мультиплікатором, а відношенням $\frac{1}{2}$ вартості ЗТО до ВВП. Залежно від цього країни поділяються на високозалежні (45–93%), середньозалежні (14–44%) та низькозалежні (2,7–13%).

Стимулюючи внутрішнє виробництво, зовнішня торгівля сприяє ефективному використанню переваг такої форми міжнародних економічних відносин, як міжнародний поділ праці. Вона дає країнам можливість задовольняти свої потреби в різних ресурсах, таких як технології, сировина, інші ресурси, які не виготовляються в країні, збільшувати обсяги власного виробництва за рахунок збільшення іноземного попиту. Зовнішня торгівля продукує створення підприємств, які обслуговують зовнішньоекономічний сектор, поліпшуючи інфраструктуру всередині міжнародних економічних відносин [1, с. 73].

Ще одним проявом впливу зовнішньої торгівлі на міжнародні економічні відносини є її вплив на участь у міжнародних економічних інтеграційних об'єднаннях, адже здебільшого головною метою їх створення є саме лібералізація зовнішньої торгівлі та створення єдиного вільного зовнішньоторговельного простору.

У країнах із розвинутим промисловим потенціалом існує значний зв'язок між темпами росту експорту та темпами росту ВВП, що свідчить про наявність залежності між рівнем розвитку економіки країни та зовнішньої торгівлі [1, с. 73]. Для того щоб прослідкувати таку залежність стосовно економіки України, проаналізуємо динаміку змін експорту та ВВП протягом 2013–2017 рр. у поточних цінах, що наведена на рис. 1.

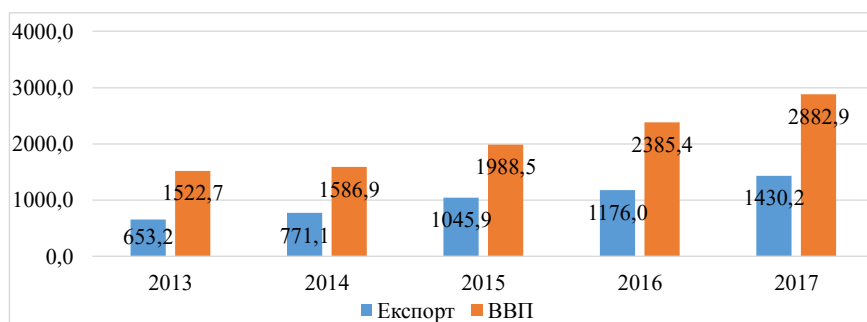


Рис. 1. Динаміка змін експорту та ВВП України в 2013–2017 рр. (млрд. грн.)

Джерело: складено авторами на основі [5]

За даними рис. 1 можна простежити тенденцію залежності змін ВВП від змін експорту протягом 2013–2017 рр. в економіці України. У 2014 р. вартісний обсяг експорту України був вищим на 18%, аніж аналогічний показник 2013 р., та становив 771,1 млрд. грн., тоді як показник ВВП збільшився на 4,6% у 2014 р. порівняно з 2013 р. та становив 1 586,9 млрд. грн. У 2015 р. показник експорту збільшився на 35,6% порівняно з 2014 р. та становив 1 045,9 млрд. грн., а показник ВВП збільшився на 25,2% порівняно з 2014 р. і становив 1 988,5 млрд. грн. Вартісний обсяг експорту України зріс на 12,4% у 2016 р. порівняно з 2015 р. і становив 1 176 млрд. грн., тоді як ВВП збільшився на 20,2% порівняно з аналогічним показником 2015 р. та становив 2 385,4 млрд. грн. У 2017 р. показник експорту був більшим на 21,6%, аніж показник 2016 р., і становив 1 430,2 млрд. грн., ВВП, своєю чергою, у 2017 р. був більшим на 29,7%, аніж аналогічний показник 2016 р., та становив 2 882,9 млрд. грн. [5].

На основі даних рис. 1 можна визначити середньорічні показники росту та приросту експорту і ВВП України протягом останніх п'яти років, а також ступінь взаємозалежності між ними на основі коефіцієнта кореляції. Середньорічний показник росту експорту протягом 2013–2017 рр. становить 21,9%, а середньорічний показник росту ВВП – 19,9%, середньорічний показник приросту експорту – 6,8%, а середньорічний показник приросту ВВП – 6,3%, тобто зі зростанням експорту на 1%, ВВП у середньому збільшується на 0,93%; коефіцієнт кореляції між показниками становить 0,99, що свідчить про сильний взаємозв'язок між ними.

В епоху глобалізації економіки країн світу все більше залежать від зовнішньої торгівлі, що безпосередньо впливає на їх участь у міжнародних економічних відносинах. Ступінь такої залежності можна визначити за допомогою особливого коефіцієнта – мультиплікатора зовнішньої торгівлі, який розраховується і залежить, своєю чергою, від граничної схильності до імпорту та граничної схильності до заощаджень. У табл. 1 наведено розрахунок мультиплікатора зовнішньої торгівлі протягом 2013–2017 рр. у поточних цінах.

Згідно з даними табл. 1, у 2013 р. значення мультиплікатора зовнішньої торгівлі було від'ємним та становило

-0,77, що свідчить про низьку схильність у населення до імпорту, яка становила -0,49, та низьку схильність до заощаджень, що становила -0,8. У 2014 р. коефіцієнт мультиплікатора набув додатного значення та збільшився на 210,9% порівняно з аналогічним показником 2013 р. та становив 0,86, на що вплинуло збільшення граничної схильності до імпорту на 246,1% порівняно з 2013 р., яка становила 0,71, та збільшення граничної схильності до споживання на 156,4%, яка становила 0,45. У 2015 р. значення мультиплікатора було більшим на 12,9%, аніж показник 2014 р., хоча гранична схильність до імпорту була меншою на 8,8%, аніж у 2014 році, та становила 0,65, гранична схильність до споживання також зменшилася на 15,6% порівняно з аналогічним показником 2014 р. та становила 0,38. У 2016 р. мультиплікатор зовнішньої торгівлі збільшився ще на 15,4% та становив відповідно 1,12, за зменшення граничної схильності до імпорту на 9,8% її значення становило 0,59 та зменшення граничної схильності до споживання на 19,3% її значення становило 0,31. У 2017 р. коефіцієнт мультиплікатора був більшим на 39,8% за аналогічний показник 2016 р. та становив 1,56, гранична схильність до імпорту та гранична схильність до споживання зменшилися відповідно на 16,5% та 51,1%, а їх значення становили відповідно 0,49 та 0,15 [5].

Отже, протягом досліджуваного періоду простежується тенденція зменшення граничної схильності до імпорту та граничної схильності до споживання з одночасним збільшенням значення мультиплікатора зовнішньої торгівлі, причому гранична схильність до споживання в 2014 р. зменшилася у 0,64 рази більше, ніж зменшилася гранична схильність до імпорту в 2013 р.; у 2015 р. гранична схильність до споживання зменшилася у 1,8 рази більше, ніж зменшилася гранична схильність до імпорту; у 2016 р. гранична схильність до споживання зменшилася у 2 рази більше, ніж зменшилася гранична схильність до імпорту, а в 2017 р. вона зменшилася у 3,1 рази більше, ніж зменшилася гранична схильність до імпорту.

Іншим проявом впливу зовнішньої торгівлі на міжнародні економічні відносини є її вплив на один з основних показників конкурентоспроможності національної економіки – ВВП, а саме на його ріст. Таку залежність також можна продемонструвати за допомогою мультиплікатора зовнішньої торгівлі. На рис. 2 показано прогнозований ріст ВВП, розрахований за допомогою мультиплікатора зовнішньої торгівлі, та його номінальний ріст протягом 2013–2017 рр., які розраховані у поточних цінах.

На рис. 2 продемонстровано, що протягом 2013–2017 рр. значення росту номінального ВВП та прогнозованого ВВП суттєво відрізнялися. Так, у 2013 р. прогнозований ріст ВВП був на 150,3% більший за номінальний ріст ВВП, у 2014 р. – на 19,4%, у 2015 р. – на 130,2%,

Таблиця 1

Розрахунок мультиплікатора зовнішньої торгівлі у 2013–2017 рр.

Показник	Рік				
	2013	2014	2015	2016	2017
MPM	-0,49	0,71	0,65	0,59	0,49
MPS	-0,8	0,45	0,38	0,31	0,15
m	-0,77	0,86	1	1,12	1,56

Джерело: розроблено авторами за даними [5]

у 2016 р. – на 146,4%, у 2017 р. – на 248,3% [5]. Таку тенденцію можна пов'язати з високим індексом інфляції протягом досліджуваного періоду, адже величини для розрахунків були взяті у поточних цінах, що може завищувати вартісний обсяг імпорту, експорту, заощаджень, інвестицій та ВВП, які безпосередньо впливають на значення мультиплікатора зовнішньої торгівлі. Середнє значення індексу інфляції в Україні протягом 2013–2017 рр. становило близько 118%, тоді як, наприклад, у Німеччині він становить близько 109% [6]. Однак сам цикл росту ВВП є однаковим як за прогнозованим ВВП, так і за номінальним ВВП, що свідчить про правильність застосування теорії мультиплікатора зовнішньої торгівлі. У 2014 р. показники росту ВВП були меншими, ніж у 2013 р., згідно з номінальним ВВП на 3,1%, а згідно з прогнозованим ВВП – на 53,8%; у 2015 році ці ж показники були більшими, ніж у 2014 р., згідно з номінальним ВВП на 499,7%, а згідно з прогнозованим ВВП – на 1056%; у 2016 р. показники росту ВВП були меншими, ніж аналогічні показники 2015 р., згідно з номінальним ВВП на 21,2%, а згідно з прогнозованим ВВП – на 15,6%; у 2017 р. показники росту ВВП збільшилися порівняно з 2016 р. згідно з номінальним ВВП – на 4,5%, а згідно з прогнозованим ВВП – на 47,8% [5].

Нині національні економіки країн світу активно залучаються до світових глобалізаційних процесів, відкриваючи свої ринки для співпраці з іншими країнами. Змінюються умови і можливості співпраці вітчизняних підприємств із закордонними, міжнародна економічна взаємодія у сфері зовнішньої торгівлі набуває як короткострокового, так і тривалого характеру, формуючи закономірності тенденцій співпраці між країнами. Для української економіки протягом останніх п'яти років характерним є збільшення схильності до імпорту, ніж до заощадження, що, своєю чергою, згідно з теорією мультиплікатора зовнішньої торгівлі, призводить до зростання залежності економіки від зовнішньої торгівлі. Високі значення мультиплікатора зовнішньої торгівлі здебільшого характерні для пострадянських країн. Наприклад, середній показник мультиплікатора зовнішньої торгівлі у Болгарії становить 7, у Білорусі – 3,8, у Росії – 2,8. У більшості європейських країн показник мультиплікатора становить менше 1, зокрема до таких країн належать Чехія, Естонія, Угорщина, Польща та Словаччина [4, с. 242]. Середнє значення мультиплікатора зовнішньої торгівлі України становить 0,96, і воно стрімко зростає: так, у 2017 р. воно зросло порівняно з 2013 р. на 302,6%, що може в майбутньому спричинити проблему надмірної залежності національної економіки від зовнішньої торгівлі.

Для зменшення такої залежності необхідно активно розвивати власне національне виробництво товарів, оскільки імпорт послуг протягом 2015–2017 рр. був зовсім невеликим, тим паче перспективи для цього в Україні є. Так, найбільш імпортованими Україною товарами протягом 2015–2017 рр. були товари, які належать до мінеральних продуктів, головним чином палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, товарна група машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання, переважно були реактори ядерні, котли, машини; продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості, зокрема імпортувалася фармацевтична продукція; полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них; недорогоцінні метали

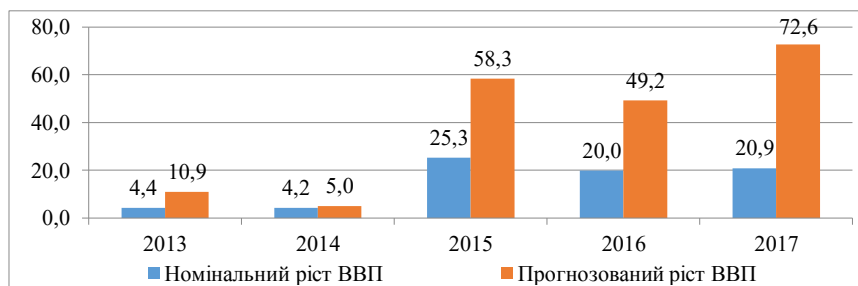


Рис. 2. Динаміка росту номінального та прогнозованого ВВП України в 2013–2017 рр. (%)

Джерело: складено авторами на основі [5]

та вироби з них; засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби, серед яких найбільш імпортованими були такі товари, як пластмаси, полімерні матеріали, вироби з чорних металів та засоби наземного транспорту, крім залізничного [7]. Найцікавішим є те, що багато інших країн імпортують ці ж товари у нас. Наприклад, у Єгипті в багатьох містах і селищах по 20 років працюють літаки «Антонов», двигуни, турбіни, запчастини до спеціальних реактивних виробів, помпи, що імпортовані в Україні. Держави Субсахарської Африки (ССА) розглядають Україну як великого експортера вугілля, залізної та марганцевої руд, сірки, ртуті, мінеральних солей, золота та титану, родючих ґрунтів, тобто товарів товарів, що належать до мінеральних продуктів. Також країни Африканського континенту закуповують у нас велику кількість ліків, особливо протягом останніх років помітний цей ріст, у 2017 р. він збільшився на 20% порівняно з 2015 р. [8]. Якщо українські товари є такими привабливими для інших країн, то немає сенсу закуповувати те ж саме за кордоном. Необхідно просувати товари національного виробництва на власному ринку, щоб попит на них зростає. Це можна зробити насамперед за допомогою ефективних маркетингових тактики та стратегії, що включають у себе: виявлення наявних і потенційних бажань покупців, реального й можливого попиту на товари (послуги) і на цій підставі обґрунтування доцільності їх виробництва та збуту; організацію науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт для створення продукції, яка позитивно б відрізнялася своєю якістю, конкурентоспроможністю і зручністю для споживачів від тієї, що вже є на ринку, модифікування продукції, узгодження її споживчих якостей із запитами ринку; планування і координацію виробничої, збутової і фінансової діяльності підприємства; організацію та вдосконалення системи і методів збуту продукції; управління маркетинговою політикою цін; планування й реалізацію заходів комплексу маркетингової комунікації; регулювання процесів виробництва, транспортування, пакування продукції, сервісного обслуговування споживачів; контроль та аналіз маркетингової діяльності підприємства [9].

Висновки. Дослідивши вплив зовнішньої торгівлі України на міжнародні економічні відносини, виявлено, що, головним чином, він характеризується її впливом на темпи економічного розвитку, що визначається таким показником, як мультиплікатор зовнішньої торгівлі. Ще одним проявом впливу зовнішньої торгівлі на зовнішньоекономічні зв'язки є її вплив на міжнародний поділ праці, інфраструктуру МЕН, іноземний попит на національні товари та участь міжнародних економічних організацій.

Також за результатами аналізу можна стверджувати, що в розвитку економіки України протягом 2013–2017 рр. була висока взаємозалежність між показниками експорту та ВВП, що є доказом значного промислового потенціалу

України, а також наявністю щонайменше мінімального вихідного рівня розвитку економіки, що вимагається світовим господарством для конкурентоспроможної в участі у міжнародних економічних відносинах.

На основі проведеного аналізу можна робити висновок, що практично було доведено залежність мультиплікатора зовнішньої торгівлі від граничної схильності до імпорту та граничної схильності до споживання, причому в українській економіці можна простежити, що значення мультиплікатора зовнішньої торгівлі більше тоді, коли гранична схильність до споживання набагато менша, ніж гранична схильність до імпорту, але обидва значення додатні. Тобто за умов, коли країна більше витрачає на імпорт, аніж заощаджує, її економіка буде залежати від зовнішньої торгівлі як головного складника міжнародних економічних відносин.

За допомогою моделі мультиплікатора розраховано прогнозоване значення росту ВВП, яке було порівняне з номінальним значенням росту ВВП, де була виявлена тенденція їх відмінності, що можна пов'язати з високими темпами інфляції у цей період. Однак сам цикл росту ВВП є однаковим як за прогнозованим ВВП, так і за номінальним ВВП, що свідчить про правильність застосування теорії мультиплікатора зовнішньої торгівлі під час дослідження впливу зовнішньої торгівлі на міжнародні економічні відносини.

У ході дослідження виявлено проблему стрімкого збільшення залежності економіки України від впливу зовнішньої торгівлі, що не є характерним для високорозвинених держав. Однак є значні перспективи у вирішенні цієї проблеми шляхом розвитку просування на внутрішній ринок товарів національного виробництва.

Список використаних джерел:

1. Козак Ю.Г., Мірошниченко О.В. Міжнародна торгівля. Київ, 2015. 668 с.
2. Григорова-Беренда Л.І., Шуба М.В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навчальний посібник. Харків : Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2016. 136 с.
3. Мультиплікатор зовнішньої торгівлі. *Об'єднанні продавці*. URL : <http://moyaosvita.com.ua/finansu/multiplikator-zovnishno%D1%97-torgivli/> (дата звернення: 14.07.2017).
4. Біда М. Визначення мультиплікатора зовнішньої торгівлі для країн Центральної та Східної Європи. *Вісник Львівського університету*. 2015. № 33. С. 239–246.
5. Національні рахунки України у 2013–2017 рр. *Державна служба статистики України*. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 01.01.2018).
6. Індекс інфляції у 2000–2018 рр. *Державна служба статистики України*. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 01.01.2019).
7. Товарна структура зовнішньої торгівлі України за країнами світу у 2015–2017 рр. *Державна служба статистики України*. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 01.01.2018).
8. Крамар О. Відкрити Африку. Нові ринки для українського експорту. *Український тиждень*. 2016. № 27(451). С. 51–65. URL : <http://tyzhden.ua/Economics/169033> (дата звернення: 14.07.2017).
9. Маркетингова тактика. *Фармацевтична енциклопедія*. URL : <https://www.pharmacencyclopedia.com.ua/article/1328/marketingova-taktika> (дата звернення: 10.03.2019).

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ УКРАИНЫ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация. В статье проведена комплексная оценка влияния внешней торговли Украины на ее международные экономические отношения, которая отвечает современным условиям ее государственного процесса. Определены и проанализированы показатели воздействия внешней торговли на международные экономические отношения Украины, а также экономический результат такого воздействия. Основное внимание уделено оценке и анализу динамики изменений экспорта и ВВП Украины, определению и исследованию значения мультипликатора внешней торговли Украины, а также сравнению показателей роста номинального и прогнозируемого ВВП. Выявлены основные проблемы, возникшие в результате воздействия внешней торговли на экономику Украины, и сформулированы перспективные пути их решения.

Ключевые слова: внешняя торговля, международные экономические отношения, экономическое развитие, ВВП, мультипликатор.

FOREIGN TRADE OF UKRAINE AS FACTOR OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Summary. The article provides a comprehensive assessment of the impact of Ukraine's foreign trade on its international economic relations, which is relevant to the current conditions of its state-building process. The importance of the international exchange of goods and services as one of the most important components of international economic relations is described. The relevant statistical publications were analyzed. The relationship between Ukraine's foreign trade and its economic development, which in turn is a decisive factor in the development of international economic relations, is outlined. Also, the interdependence of indicators of economic development is explained. The mechanism of calculating indicators of the influence of Ukraine's foreign trade on international economic relations is explained. The indicators of the influence of foreign trade on the international economic relations of Ukraine are determined and analyzed, as well as the economic result of such influence is determined and researched. The marginal import propensity has been calculated, which shows the relationship between import change and income change, and the marginal propensity to save was calculated, which shows the ratio of changes in savings to changes in income. The main attention is paid to the assessment and analysis of the dynamics of export changes and gross domestic product of Ukraine, the definition and study of the value of the multiplier of foreign trade of Ukraine, as well as the comparison of indices of growth of nominal gross domestic product and projected gross domestic product. The value of the indicator of Ukraine's foreign trade multiplier is determined. The degree of dependence of the Ukrainian economy on foreign trade is determined and the influence of investments and exports on the potential growth of the gross domestic product is investigated. The main problems that arose as a result of the influence of foreign trade on the economy of Ukraine were identified and perspective ways of their solution were formulated.

Key words: international trade, international economic relations, economic development, GDP, multiplier.

Король М. М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету
Шумнігра О. Р.
студент
Ужгородського національного університету

Korol Marina
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Economic Relations
Uzhgorod National University
Shumniehtra Olga
Student
Uzhgorod National University

ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проаналізовано особливості зовнішньоторговельної політики України, методи її реалізації та ефективність з огляду на аналіз динаміки макроекономічних показників зовнішньої торгівлі. Зовнішньоторговельна політика розглядається як одна з найважливіших ланок впливу на внутрішній економічний стан країни. Досліджено вплив застосовуваної в країні торговельної політики на динаміку фінансових показників зовнішньої торгівлі України та визначено, наскільки результативне їх використання. Тобто простежується, наскільки сильно впливає на експорт та імпорт політика вільної торгівлі або ж застосування заходів протекціонізму в окремих галузях економіки чи щодо конкретної продукції. Визначено деякі закономірності та зроблено прогноз можливого вдосконалення системи.

Ключові слова: зовнішньоторговельна політика, Україна, протекціонізм, вільна торгівля, експортно-імпорتنі операції.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах постійного розвитку світової торгівлі на міжнародний ринок виходитиме все більше нових учасників, які матимуть власні конкурентні переваги. З огляду на таку тенденцію, питання зовнішньоторговельної політики стає все більш актуальним. Для пристосування до нових умов, які диктуватиме ринок, уряди країн повинні кожен раз вирішувати, яких заходів ужити на цей раз: захищати свій внутрішній ринок від певних видів продукції чи ж відкриватися повністю для нових можливостей.

Для України, основною метою якої нині є поглиблене співробітництво з Європейським Союзом, як ніколи важливо застосування виваженої зовнішньоторговельної політики та її поступове вдосконалення, а тому варто уваги дослідження її сучасного становища та проблемних місць.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню зовнішньоторговельної політики України та її проблематики присвячено роботи таких вітчизняних дослідників, як О.О. Алімова, І.В. Кобута, Н.В. Осадча, В.М. Мовчан, А. Сібекина та ін.

Метою даної роботи є дослідження тенденцій розвитку зовнішньоторговельної політики України.

Результати дослідження.

На даному етапі розвиток та становлення економіки України як учасниці світогосподарських процесів відбувається в умовах постійної нестабільності як внутрішнього, так і зовнішнього характеру.

Якщо говорити про місце України у світових економічних рейтингах, то, незважаючи на невеликі підйоми на декілька сходинок вверх, вона все ще займає невисокі позиції. Так, за рейтингом економічної свободи 2019 р. Україні дісталось 147-е місце зі 180 країн [21].

Станом на 2018 р. за рейтингом інвестиційної привабливості Україна піднялась на три позиції і займає 131-е місце серед інших країн світу [20].

За розміром ВВП Україна займає 57-е місце згідно з даними, які надає МВФ [22]. Станом на 31.09.2018 його розмір становив 994 377 млн грн. Сама динаміка валового внутрішнього продукту за останні 10 років показує неоднозначність та постійні коливання в економіці, що пояснюється деякими політичними та економічними чинниками (рис. 1).

Аналізуючи дані, зображені на рис. 1, можемо констатувати, що найбільший спад ВВП у 2009 р. пояснюється світовою кризою, причиною якої стало світове падіння попиту на сталь у два рази. Як наслідок, сильно впали обсяги експорту України та приплив іноземної валюти в країну. Порівняно з 2008 р. ВВП України за 2009 р. скоротився на 35,6% (179,9 млрд. дол. – 2008 р., 117,2 млрд. дол. – 2009 р.).

Так, на значне зниження рівня ВВП у 2014 р. вплинув початок антитерористичної операції на сході країни, що призвело до торгової блокади Донбасу в першому кварталі 2017 р. Оскільки більша частина промислового потенціалу знаходилася саме там, то початок бойових дій зупинив виробництво на Сході і тим самим значно зменшив ВВП країни. З 2015 р. спостерігається значний ріст ВВП країни після найбільшого спаду рівня ВВП із моменту світової кризи 2008 р. Приріст був зумовлений грошовими надходженнями з-за кордону. Пізніше наслідки блокади було усунуто, і на 2017 р. зростання становить 2,5%. Окрім того, завдяки укладенню угоди про зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом у січні 2016 р. поступово було досягнуто попередніх обсягів експорту продукції. Так, перші три квартали 2018 р. характеризуються зростанням ВВП на 3,7% порівняно з третім кварталом 2017 р.

Під впливом змін на міжнародному ринку товарів протягом останнього десятиріччя суттєво трансформувалася зовнішня торгівля України як у регіональному, так і в

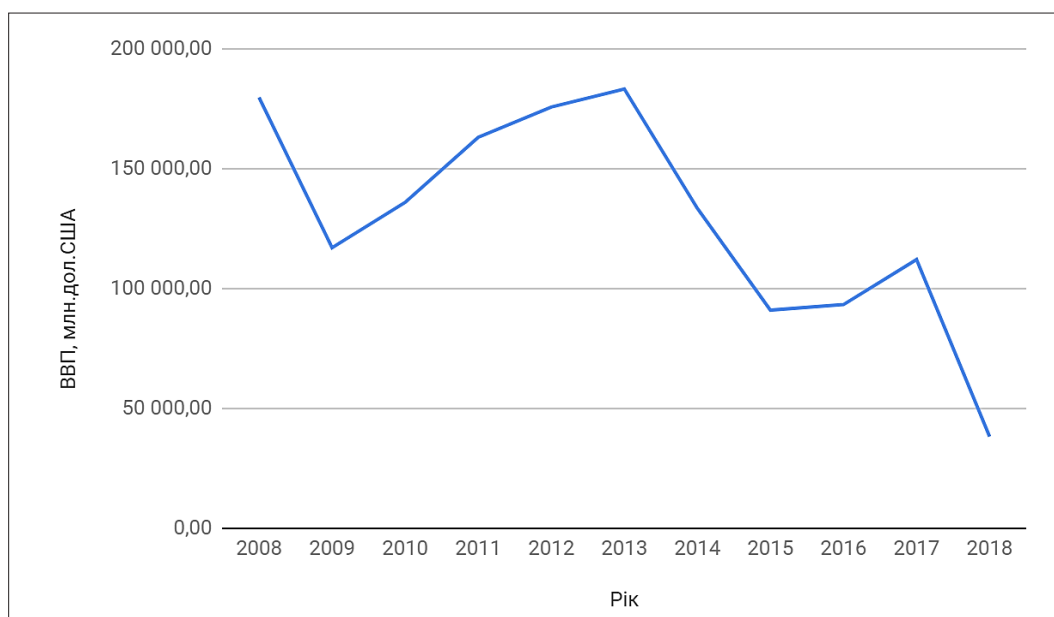


Рис. 1. Динаміка ВВП України за період із січня 2008 р. по листопад 2018 р. (млн. дол. США) [24]

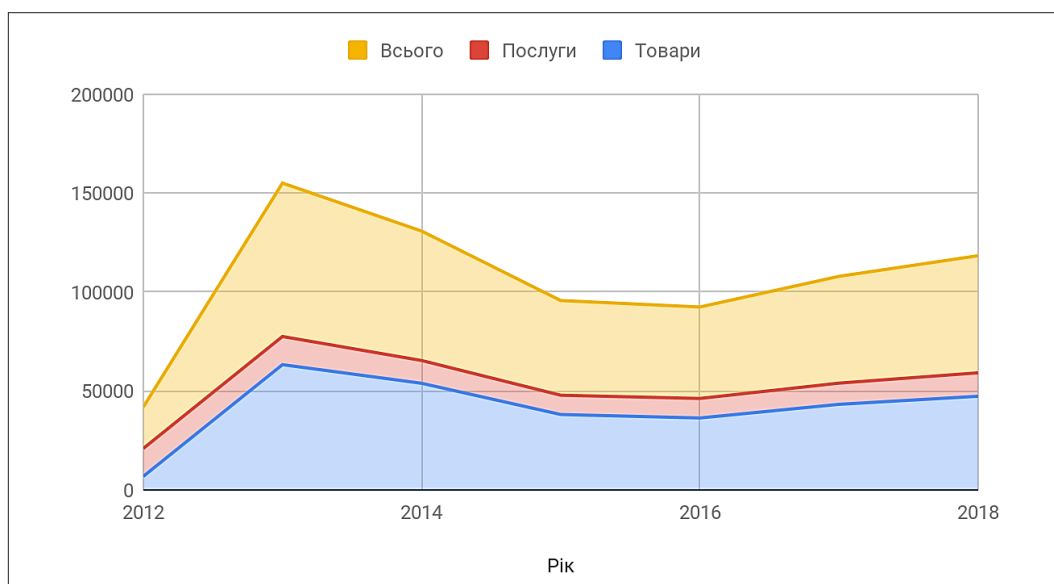


Рис. 2. Динаміка експорту товарів і послуг в Україні за період 2012–2018 рр. (млн. дол. США) [9–11]

товарному розрізі. Як і з ВВП, обсяги експорту та імпорту протягом 2012–2018 рр. постійно коливаються (рис. 2).

Так, переживши світову кризу 2008–2009 рр., протягом наступних двох років (2010–2011 рр.) у країні відновилася траєкторія зростання зовнішньої торгівлі внаслідок поступового світового виходу з кризи і поліпшення кон'юнктури ринку. Сформована в 2012–2013 рр. динаміка свідчить про припинення тенденції стрімкого нарощування експорту, характерної першим рокам після глобальної фінансово-економічної кризи. Так, зростання експорту за 2012 р. було незначним і становило тільки 0,6% приросту порівняно з попереднім роком. Причиною такого спаду в динаміці була друга хвиля кризи й, як наслідок, значне погіршення ситуації на світовому ринку. В Україні значно падає виробництво, зокрема в металургії та деяких сегментах машинобудування, орієнтованих на продаж за кордон.

У 2013 р. зовнішньоторговельні показники продовжують погіршуватися, експорт товарів скоротився на 8,5%. Це пояснюється тим, що за рахунок відновлення економічної активності після кризи попит швидко наситився. Усе це вилилося в проявах депресивних тенденцій в економіці України аж до 2015 р. У 2015–2016 рр. за рахунок відкриття дверей в ЄС за умов ЗВТ тенденція до зниження переходить до зростання та нарощування експорту. У результаті за 2017 р. загальний експорт становив 55,3 млрд. дол. США (на 23% більше, ніж за 2016 р.). Високий приріст експорту до Європи пояснюється сприятливими цінами. Цим самим пояснюється і зростання імпорту (рис. 3).

Імпорт значною мірою повторював динаміку експорту. У 2012 р., незважаючи на загрозу кризової рецесії, в Україні надалі зростав попит на імпортовану продукцію. Най-

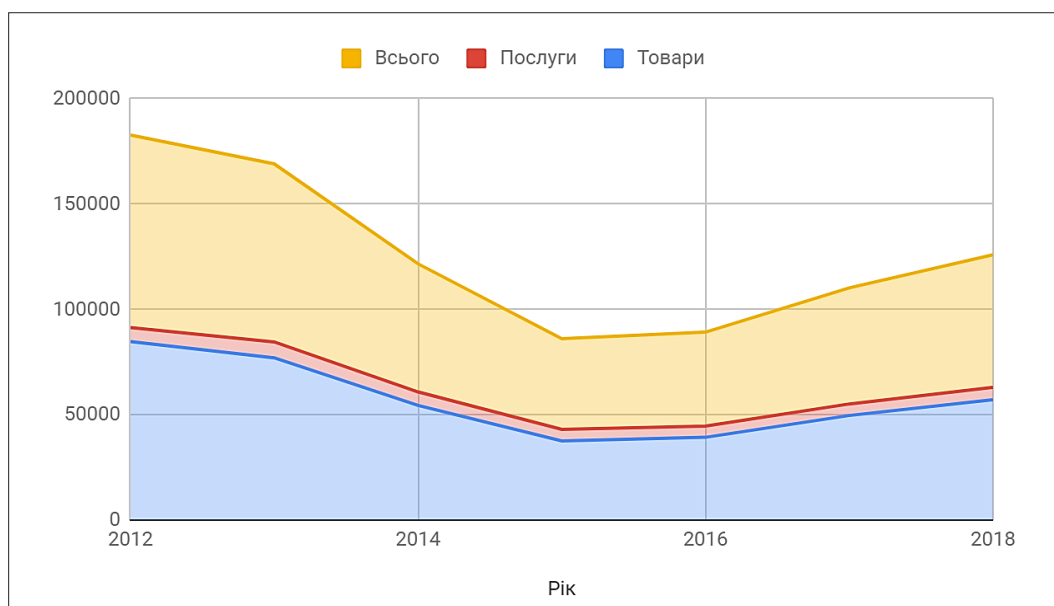


Рис. 3. Динаміка імпорту товарів і послуг України за період 2012–2018 рр. (млн. дол. США) [9–11]

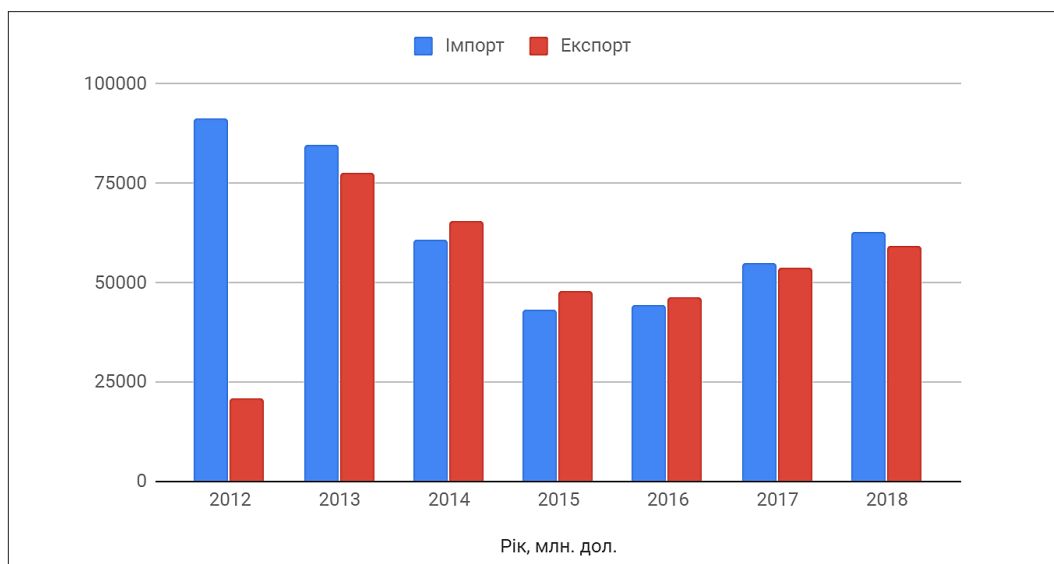


Рис. 4. Динаміка торговельного балансу України за період 2012–2018 рр. (млн. дол. США) [9–11]

більше зростають закупівлі транспортного обладнання та продукції машинобудування (30% і 3,3% відповідно). Приводом до нарощування імпорту цього роду продукції стали чутки про ймовірне падіння курсу гривні, а також урядові наміри щодо підвищення імпортного мита на автомобілі. Загалом у 2012 р. приріст імпорту сповільнився до 2,5%, і в 2013 скоротився на 9,1%. Негативні тенденції продовжуються до 2015 р. у зв'язку із загостренням конфлікту на сході країни. Наслідками конфлікту стало розгортання нової економічної кризи в країні, що супроводжувалося скороченням виробничих потужностей, погіршенням внутрішнього попиту через зниження доходів та сильної девальвації гривні. Зростання імпорту з 2016 р. пояснюється вільним доступом для України товарів Європейського Союзу. Так, у 2017 р. імпорт зростає на 19%, а в 2018 р. імпорт на товари збільшився на 16,1%, послуг – на 5%. Доступ ринку для іноземних виробників також стимулює національне виробництво.

Із 2013 р. поступово стабілізується торговельний баланс, хоча імпорт усе ж продовжує переважати над експортом (рис. 4).

Незважаючи на позитивні зрушення, через високу частку в імпорті товарів із високою доданою вартістю протягом 2015–2018 рр. зберігається дефіцит торговельного балансу. Негативне сальдо станом на 2018 р. становить -3752 млн. дол. Сповільнене опанування нових ринків відбувається за рахунок довготривалого процесу підведення продукції до європейських стандартів. На основі цього можна зробити висновок, що найближчим часом в Україні імпорт і надалі переважатиме над експортом.

Найбільш прибутковими статтями експорту за перші сім місяців 2018 р. стали [12]:

- продукція АПК і харчової промисловості – 9,8 млрд. дол. (-0,6% порівняно із сімома місяцями 2017 р.);
- продукція металургійного комплексу – 7,2 млрд. дол. (+30,1%);

- продукція машинобудування – 3,2 млрд. дол. (+14,9%);
- мінеральні продукти – 2,5 млрд. дол. (+7,4%);
- продукція хімічної промисловості – 1,5 млрд. дол. (+26,1%);
- деревина і паперова маса – 1,2 млрд. дол. (+29,5%);
- різні промислові товари – 852,9 млн. дол. (+20,3%);
- продукція легкої промисловості – 716,7 млн. дол. (+18,7% порівняно із сімома місяцями 2017 р.).

При цьому найбільша питома вага в українському експорті належить [12]:

- продукції АПК та харчової промисловості (36,4%);
- продукції металургійного комплексу (26,8%);
- продукції машинобудування (11,8%);
- мінеральним продуктам (9,1%).

На рис. 5 зображено відсоткове відношення провідних товарів у загальному експорті України.

Протягом багатьох років перше місце й досі займає продукція АПК та харчової промисловості, займаючи 36,4% від загального експорту. Така вагома частка відводиться їй передусім через присутність у цій галузі олії, пшениці, меду та ін. За експортом цих товарів Україна займає перші місця у світі. На другому місці знаходиться продукція металургійного комплексу – 26,8%. Причиною цього є значні поклади залізної, марганцевої руди та інших корисних копалин, що також є причиною великої частки, яку займає експорт мінеральних продуктів.

Проаналізувавши структуру експорту, можна зрозуміти, наскільки сильно країна орієнтована на вивіз сировини й яку малу частку займають продукти з високою доданою вартістю.

В імпорті товарів до України найбільшу частку в 31% займають машини, обладнання і транспорт – 17,42 млрд. дол. від загального імпорту. На другому місці із часткою в 24% знаходяться паливно-енергетичні продукти – 13,52 млрд. дол., на третьому – продукція хімічної промисловості – 18,6%, або 10,60 млрд. дол. [18].

За останні 10 років через зміни в економічній орієнтації національної економіки перелік основних торговельних партнерів України в експорті та імпорті товарів також змінювався. Зараз до найбільших торговельних партнерів України належать ЄС – 45,1% від загального обсягу експорту, Росія – 7,3% (незважаючи на конфліктну ситуацію), а також Туреччина – 6,6%, Індія – 5,2%, Єгипет – 4,5%, Білорусь – 2,8% та ін. [19].

Політика вільної торгівлі в Україні проявляється за допомогою укладання угод про вільну торгівлю. Так, за

28 років незалежності було укладено 17 угод про вільну торгівлю, які покривають 46 країн [23].

Найбільшою такою угодою стало підписання угоди про ЗВТ з Європейським Союзом. Так, результатом підписання угоди стало те, що обсяг експорту товарів до країн Європейського Союзу у січні-травні 2017 р. порівняно з аналогічним періодом 2016 р. зріс на 25,2%, до 6,755 млрд. дол. Імпорт товарів із країн ЄС зріс на 21,3%, до 7,812 млрд. дол., і становив 42,1% у загальному обсязі імпорту. За перше півріччя 2018 р. експорт до ЄС зріс на 19,2% порівняно з минулим роком і становив 9,79 млрд. дол. Імпорт в Україну, своєю чергою, зріс на 12,4%, до 10 млрд. дол. Прослідковується помітне зниження в обсягах через виникнення дискусій із приводу недотримання умов ЗВТ [11].

Окрім того, угоди про вільну торгівлю підписано також із Канадою, яка охоплює торгівлю товарами й державні закупівлі, Грузією (торгівля товарами), Македонією (торгівля товарами), Чорногорією (торгівля товарами та послугами), країнами Європейської асоціації вільної торгівлі (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія), а також країнами СНД (із 1 січня 2016 р. Росія в односторонньому порядку відмовилася виконувати свої зобов'язання в рамках цієї угоди). На фінішну пряму вийшли переговори щодо підписання ЗВТ між Україною та Туреччиною [15].

Також український бізнес має можливість користуватися Генеральною системою преференцій США, яка передбачає безмитний експорт близько 5 тис. видів товарів [23].

Політика вільної торгівлі передусім дає Україні змогу отримувати найбільшу вигоду від міжнародної торгівлі. Із застосуванням фритредерства стимулюється розвиток конкуренції, обмежується монополізм. Кількість товарів на внутрішніх ринках значно збільшується, що дає людям ширший вибір, та за рахунок відкритих кордонів збагачується також науково-технічна база, що сприяє НТП.

Незважаючи на безперечний позитив, який несе в собі політика вільної торгівлі, у чистому вигляді вона ніколи й ніде не застосовувалася. Україна тут також не є винятком. Застосування протекціонізму в певних галузях пояснюється тим, що провідними статтями експорту є сировина та товари з низькою доданою вартістю. Загалом національна продукція в багатьох сферах є також слабким конкурентом. Зважаючи на розширення національних торговельних зв'язків і те, що економіка більшою мірою все ж сировинно орієнтована, варто приділити більшу увагу наукомістському виробництву та товарам із високою доданою вартістю. Із цією метою та щоб обмежити



Рис. 5. Структура експорту України станом на 2018 р. [12]

доступ до українського ринку певній категорії товарів, влада країни намагається різними способами контролювати експорт та імпорту.

Законодавством України передбачено застосування доволі великої кількості протекціоністських заходів, серед яких – квотування, тарифікація, обкладання митом, ліцензування та ін.

Якщо говорити про експорт, то його обмеження застосовується переважно до товарів, які є сировиною провідних галузей економіки, таких як виробництво олії, борошна та ін.

Так, сьогодні в Україні існує низка законів, які регулюють або обмежують вивезення товарів за допомогою обкладання експорту митом.

Серед них:

- Закон України від 07.05.1996 № 180/96-ВР «Про вивізні (експортні) мито на живу худобу та шкіряну сировину» (зі змінами та доповненнями), який установлює мито в розмірі 10% на велику рогату худобу свійських видів живу, крім чистопородних (чистокровних) племінних тварин, овець, та ставку 20% на шкіряну сировину [1];

- Закон України від 10.09.1999 № 1033-XIV «Про ставки вивізних (експортних) мита на насіння деяких видів олійних культур» (зі змінами та доповненнями), який установлює мито в розмірі 10% на насіння льону, соняшнику та стрижію [2];

- Закон України від 24.10.2002 № 216-IV «Про вивізні (експортні) мито на відходи та брухт чорних металів» (зі змінами та доповненнями), який установлює ставки в розмірі 45% на визначені законом товари [3];

- Закон України від 13.12.2006 № 441-V «Про ставки вивізних (експортних) мита на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням» (зі змінами та доповненнями), який установлює ставки в розмірі 15% на визначені законом товари [4];

- Закон України від 03.06.2008 № 309-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» (зі змінами та доповненнями), який установлює мито на певні види газу в розмірі 35% [5].

Метод тарифного обкладання доволі результативно відображається на внутрішньому виробництві. Так, на прикладі виробництва соняшникової олії відомо, що з топ-13 найбільших виробників в Україні, які також входять у число світових лідерів, троє функціонують завдяки іноземним інвестиціям або ж зареєстровані як іноземні.

Важливим для регулювання економіки в країні є не тільки контроль над вивезенням товарів, а й за ввезенням. Переважно тарифікації імпорту товарів з ЄС підлягають сільгосппродукція та товари, з якими важко конкурувати на національному рівні.

Станом на 2018 р. за умов ЗВТ найвищі відсотки нараховуються на такі товари та групи товарів [8]:

- гречка – 10%;
- борошно – 7,5%;
- крупи – 10%;
- сало та субпродукти – 12,5%;
- олія соняшникова – 15%;
- цукровий буряк – 18%;
- шипши хмелю – 18%;
- приймальна апаратура для радіомовлення з лазерною системою зчитування; касетна з аналоговою або цифровою системою – 15,6%;
- автомобілі легкові – 7,3–7,5% та ін.

За допомогою таких обмежень імпорту держава захищає національного товаровиробника від надмірної конкуренції і водночас мотивує його до вдосконалення власного виробництва.

Законодавством України передбачено застосування квот щодо імпорту з ЄС таких товарів, як свинина, м'ясо птиці та цукор.

Таблиця 1

Тарифні квоти на імпорту товарів з ЄС станом на 2018 р. [8]

Найменування товару	Обсяги тарифної квоти, т	Тариф
Свинина	10000	12%
Свинина додаткова	10000	12%
М'ясо птиці	8000-10000	15%
М'ясо птиці додаткова	10000	15%
Цукор	30000-40000	50%

Квотування зазначених видів м'яса застосовується через високу захворюваність даних видів тварин у країнах ЄС та як захисний механізм задля стимулювання внутрішнього виробництва. Також однією з причин є відповідь на квотування з боку ЄС. Якщо дивитися на картину повністю, то встановлені взаємні вимоги все більше нагадують торговельну війну.

Щодо квотування вивозу товарів з України, то більшість квот встановлюється щодо необроблених дорогоцінних металів (золото, срібло) та відходів і брухту з них для уникнення масового вивозу золота і срібла як сировини та для раціонального використання ресурсів держави. Застосовується нульове квотування [6].

У цілому можна сказати, що застосування протекціонізму більшою мірою позитивно відображається на національній економіці. Проте встановлення будь-яких обмежень має бути обґрунтованим і не порушувати ніяких міжнародних домовленостей або угод. Саме на основі такого порушення нині виникають певні протиріччя між Україною та ЄС.

Із моменту підписання угоди про створення ЗВТ для національних товарів відкрилося багато нових можливостей у зв'язку з умовами, які передбачає Зона вільної торгівлі. Передусім це поступове скасування/зниження ставок увізного мита сторін на товари партнера [14].

Насамперед суперечності виникають через підвищення такого вивізного мита на металобрухт із боку України.

Так, у 2016 р. прийнято третій законопроект щодо підвищення митної ставки на вітчизняний металобрухт із 42 євро за тону до 58 євро за тону терміном на шість років. За весь період із 2016 по 2019 р. ціна зросла з 10 євро за тону до 58 євро за тону. Вже в 2017 р. Рада Європейського Союзу заявляла про порушення цими діями домовленостей між Україною та ЄС. Український парламент обґрунтував прийняття законопроекту тим, що мито необхідне для зменшення на внутрішньому ринку дефіциту брухту чорних металів задля першочергового забезпечення потреб оборонної промисловості і забезпечення умов відновлення об'єктів інфраструктури. Запевняється, що цей законопроект діє в рамках умов угоди [17].

Своєю чергою, і з боку ЄС присутні деякі порушення умов Зони вільної торгівлі. Так, нині діє тимчасове тарифне обмеження експорту 23 видів продукції металургійної галузі. Тарифні квоти застосовуються на основі принципу first come, first served (перший прийшов – перший отримав), а після того як квоту було вичерпано, до подальших поставок застосовується мито в розмірі 25% [13].

Відповідно до рішення Європейської Комісії, серед української металопродукції 11 видів потрапляють під дію захисних заходів, а саме: гарячекатані та холодно-

катані листи і смуги, нержавіюча арматура і легкі секції, труби для газопроводів та ін. Крім того, ще триває розслідування ситуації із 17 видами продукції.

В Україні відстоюють позицію, що для введення тарифних квот на металопродукцію з України ЄС не має достатніх підстав, відповідно до вимог СОТ, а також зважаючи на поточний стан розвитку металургійної галузі ЄС. Обґрунтовується це тим, що, відповідно до положень угод СОТ, у разі запровадження захисних заходів імпорту української продукції з часткою менше 3% від загального імпорту товару до ЄС має бути виключений з-під їхньої дії [16].

З огляду на ситуацію, яка склалася, стає зрозуміло, що дана угода потребує доопрацювання через зіткнення певних інтересів із боку обох сторін. Очевидне порушення з боку України може понести за собою значні наслідки та похитнути довіру європейських країн. Тому для уникнення торгових війн уряду варто краще прислухатися до умов тих угод, які він приймає, задля встановлення стабільного співробітництва.

Висновки. Україна є відносно молодою учасницею світового ринку, тому її зовнішньоторговельна політика знаходиться на стадії формування та пристосування. Загалом у країні нині доволі складна система контролю над експортом та імпортом, що проявляється у застосуванні

комбінування вільної торгівлі та протекціонізму. Протекціонізм втілюється у вигляді тарифікації, обкладання митом, ліцензування та квотування. Переважно ці заходи застосовуються щодо сировини, вивезення або ввезення якої в країну небажане, та товарів, з якими національній економіці важко конкурувати.

Проте, вибравши європейський вектор інтеграції, та задля подальшого поглиблення співробітництва зі світом і поліпшення власного економічного становища, поступово відбувається перехід від жорстокого протекціонізму до політики невтручання.

Із кожним роком усе з більшою кількістю країн ведуться переговори та створюються нові зони вільної торгівлі, пом'якшуються тарифи, знімаються обмеження на ввезення і вивезення товарів, полегшується доступ до ринків збуту та відкриваються власні кордони. Фінансова статистика у відповідь на це показує цілком позитивний результат.

У цілому Україна стоїть на правильному шляху до інтеграції в міжнародний торговельний простір та здобуття в ньому найбільш вигідного для себе становища. У разі подальшого просування принципів вільної торгівлі та помірною використанню захисних заходів Україна зможе й надалі нарощувати експорт, поліпшувати внутрішнє виробництво та економічний стан країни у цілому.

Список використаних джерел:

1. Закон України від 07.05.1996 № 180/96-ВР «Про вивізні (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину» (зі змінами та доповненнями).
2. Закон України від 10.09.1999 № 1033-XIV «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» (зі змінами та доповненнями).
3. Закон України від 24.10.2002 № 216-IV «Про вивізні (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів» (зі змінами та доповненнями).
4. Закон України від 13.12.2006 № 441-V «Про ставки вивізного (експортного) мита на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням» (зі змінами та доповненнями).
5. Закон України від 03.06.2008 № 309-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» (зі змінами та доповненнями).
6. Закон України «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорту яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2018 рік».
7. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність».
8. Рівні ставок ввізного мита України, які будуть застосовуватися у 2018 році до імпорту товарів походженням з ЄС в рамках вільної торгівлі між Україною та ЄС.
9. Державна служба статистики України: Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами. URL : <http://ukrstat.gov.ua/>.
10. Державна служба статистики України: Географічна структура експорту-імпорту послуг (1996–2017). URL : <http://ukrstat.gov.ua/>.
11. Державна служба статистики України: Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2018 р. URL : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/ztt/ztt_u/ztt1218_u.htm.
12. Міністерство економічного розвитку і торгівлі: Експорт товарів з України за перші 7 місяців 2018 року зріс на 12,7%. URL : <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=81ef4666-2d22-4336-bad1-fbd1f279fa07&title=ЕкспортТоварівZUKrainiZaPershi7-Misiatsiv2018-RokuZrisNa12-7-?ihmpvqepoargwqgm?rzpceiqqnhmpvqnh>.
13. ЄС ввів квоти на 11 видів металопродукції України. URL : <https://ua.korrespondent.net/business/economics/3991540-yes-vviv-kvoty-na-11-vydiv-metaloproduktsii-ukrainy>.
14. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. URL : <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/atm>.
15. Зона свободної торгівлі з Турцією: переговори вийшли на завершальний етап. URL : https://censor.net.ua/news/3114620/zona_svobodnoyi_torgovli_s_turtsieyi_peregovory_vyshli_na_zavershayuschiy_etap.
16. Мінекономрозвитку разом з українськими виробниками продовжить відстоювати інтереси України в рамках процедури розслідування. URL : <https://ua.korrespondent.net/business/economics/3991540-yes-vviv-kvoty-na-11-vydiv-metaloproduktsii-ukrainy>.
17. Рада підвищила експортне мито на металобрухт. URL : <https://bitly.su/bQzc8F>.
18. Товарна структура зовнішньої торгівлі у січні-листопаді 2018 р. URL : <https://bitly.su/FoH67>.
19. Що і куди експортує Україна (інфографіка). URL : <https://news.finance.ua/ua/news/-/425300/shho-i-kudy-eksportuye-ukrayina-infografika>.
20. BDO IBC Overall ranking. URL : <https://www.bdo-ibc.com/index.php?id=35>.
21. Country Rankings: World and Global Economy country Rankings of Economic Freedom. URL : <https://www.heritage.org/index/ranking>.
22. International Monetary Fund Report for Selected Countries and Subjects 2018. URL : <https://bitly.su/LrPde>.
23. Ukraine: Free Trade Agreements. URL : https://issuu.com/nataliyamykolska/docs/broschure_free_trade_agreements.
24. World Development Indicators, GDP of Ukraine. URL : <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>.

ОЦЕНКА ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье проанализированы особенности внешнеторговой политики Украины, методы ее реализации и эффективность с учетом анализа динамики макроэкономических показателей внешней торговли. Внешнеторговая политика рассматривается как один из самых важных рычагов воздействия на внутреннее экономическое положение страны. Изучено влияние использованной в стране торговой политики на динамику финансовых показателей внешней торговли Украины и определено, насколько результативным может быть ее применение. То есть прослеживается, насколько сильно влияет на экспорт и импорт политика свободной торговли, использование протекционизма в отдельных отраслях или на счет конкретного продукта. Определены некоторые закономерности и сделан прогноз возможного усовершенствования системы.

Ключевые слова: внешнеторговая политика, Украина, протекционизм, свободная торговля, экспортно-импортные операции.

EVALUATION OF THE UKRAINIAN FOREIGN TRADE POLICY

Summary. This article gives a detailed analysis of the Ukrainian Foreign trade policy's characteristics, methods of its implementation and effectiveness, based on an analysis of dynamics of macroeconomic trade indicators. In today's conditions of world trade continuous development every year more and more countries become participants each of which has its own competitive advantages. Given this trend the issue of foreign trade policy is becoming more and more relevant. In order to adapt to the new conditions that market will dictate, the governments of the countries each time have to decide what measures to take this time: to protect national manufacturer or to fully open up for new opportunities. For Ukraine, whose current main goal is in-depth collaboration with the European Union, it is more than ever important to use a well-balanced foreign trade policy and its gradual improvement. Therefore its current situation and problem areas are worth to explore. Formation and development of modern Ukrainian economy are being held in conditions of constant internal and external instability. Ukraine is a relatively young participant of international market, that's why its external trade policy is only at the stage of formatting and adapting. Generally there is a complex export-import-control system, which is a combination of free trade and protectionism. Now the national economy is in the process of transition from strict protectionism to policy of non-intervention, which is held for further deepen economic cooperation with the world and to improve the country's economic situation. Foreign trade policy is considered as one of the most important bargaining chips of the country's internal economic situation. The authors were investigating the influence of the trade policy applied in the country on financial indicators of foreign trade and determine how effective their use is. So it is traced which influence has free trade policy on export and import, and which influence has the usage of protectionist measures in certain sectors of the economy or in relation to specific products. There have been drawn certain conclusions and determined some perspectives for the future in this field.

Key words: foreign trade policy, Ukraine, protectionism, free trade, export-import transactions.

УДК 657:336

Кріль Я. Я.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту*

Львівського національного університету імені Івана Франка

Юрченко О. Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту*

Львівського національного університету імені Івана Франка

Kril Yaroslava

*Candidate of Economic Sciences, PhD in Economics,
Associate Professor of Accounting and Audit Department
Ivan Franko University of Lviv*

Yurchenko Oleksandra

*Candidate of Economic Sciences, PhD in Economics,
Associate Professor of Accounting and Audit Department
Ivan Franko University of Lviv*

ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОДЯГОМ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У роботі досліджено основні аспекти відносин у сфері забезпечення працівників одягом для виконання ними трудових обов'язків на підприємстві. Здійснено класифікацію одягу в розрізі трьох основних груп: спеціального одягу (засобів індивідуального захисту), форменого одягу та фірмового (корпоративного) одягу. Розглянуто особливості облікових процедур у розрізі окремих груп одягу, а також у контексті терміну їх корисного використання та вартісного критерію. Висвітлено проблемні питання оподаткування операцій із безоплатної видачі одягу працівникам, а також на умовах повної або часткової компенсації його вартості. Доведено необхідність чіткої фіксації власності на одяг у роботодавця чи працівника в кінці терміну його використання, що є ключовим елементом під час розрахунку бази нарахування податку на доходи фізичних осіб, військового збору та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Ключові слова: малоцінні необоротні матеріальні активи, малоцінні та швидкозношувані предмети, засоби індивідуального захисту, облік, оподаткування, спеціальний одяг, фірмовий одяг, формений одяг.

Вступ та постановка проблеми. Суб'єкти господарювання в процесі провадження своєї підприємницької діяльності використовують найманих працівників, яким гарантують оплату праці, відповідні умови праці, а також в окремих випадках певні соціальні гарантії. Одним із ключових аспектів співробітництва роботодавця та працівника є обов'язок роботодавця забезпечити спеціальним одягом (засобами індивідуального захисту) працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими й небезпечними умовами праці. Умови та безоплатність надання працівникам такого різновиду одягу передбачено нормами постанов Кабінету Міністрів України, положеннями та інструкціями різноманітних відомств у розрізі певних секторів економіки, характерними ознаками яких є небезпека та шкідливі чинники для роботи людей. Однак необхідно зазначити, що, крім спецодягу, роботодавці можуть, а в окремих випадках також зобов'язані забезпечувати працівників іншим відповідним одягом, який за своєю сутністю і класифікаційними ознаками важко віднести до спецодягу, тобто засобів індивідуального захисту як такого. Крім того, видача такого одягу може відбуватися безоплатно або з частковою або повною оплатою його вартості самим працівником.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує багато досліджень у сфері обліку та оподаткування окремих господарських процесів підприємства як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі. У зв'язку з недосконалістю вітчизняного законодавства певні розбіжності та проблемні аспекти обліку відносин підприємства з найманими працівниками були й надалі залишаються ключовими питаннями наукових праць таких учених, як: В.І. Бачинський, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Л.А. Буркова, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Р.Л. Хом'як, І.Й. Яремко та ін.

Слід підкреслити, що найчастіше питання оподаткування та обліку забезпечення працівників підприємства відповідним одягом для виконання ними своїх посадових обов'язків найбільше висвітлені у фахових виданнях із бухгалтерського обліку та оподаткування або індивідуальних аудиторських консультаціях. Тобто окремих ґрунтовних наукових досліджень цього питання немає. Крім того, основний акцент в окремих дослідженнях зроблений саме на облік спецодягу згідно з нормами чинного законодавства в окремих секторах економіки, і спостерігається упущення щодо висвітлення питань обліку й оподаткування інших типів одягу, який використовують працівники згідно з вимогами трудових договорів.

Метою даної роботи є дослідження особливостей класифікації одягу, який видається працівникам, у контексті виконання посадових обов'язків або за умов виконання певних робочих функцій, а також групування правил обліку й оподаткування операцій із видачі такого одягу саме з огляду на його класифікаційні ознаки.

Результати дослідження.

Забезпечення працівників одягом може відбуватися в обов'язковому порядку або добровільно з огляду на специфіку діяльності підприємства. Досліджуючи нормативно-правові акти та чинну практику підприємства, установ та організацій України, можна виокремити три групи одягу, який видається працівникам в обов'язковому порядку або від них вимагається його наявність посадовими інструкціями:

I група. Спеціальний одяг.

II група. Формений одяг.

III група. Фірмовий або корпоративний одяг.

Для того щоб окреслити основні правила обліку й оподаткування операцій із цими типами одягу, необхідно з'ясувати їх особливості.

I група. Згідно з вимогами ст. 8 Закону про охорону праці від 14 жовтня 1992 р. № 2694-ХІІ [1], на роботах зі шкідливими і небезпечними умовами праці, а також на роботах, пов'язаних із забрудненням або несприятливими метеорологічними умовами, працівникам видаються безоплатно за встановленими нормами спеціальний одяг, спеціальне взуття та інші засоби індивідуального захисту, а також мийні та знешкоджувальні засоби. Працівники, які залучаються до разових робіт, пов'язаних із ліквідацією наслідків аварій, стихійного лиха тощо, що не передбачені трудовим договором, повинні бути забезпечені зазначеними засобами.

Наказом Міністерства соціальної політики України «Про затвердження Мінімальних вимог безпеки і охорони здоров'я під час використання працівниками засобів індивідуального захисту на робочому місці» від 29.11.2018 № 1804 (далі – Наказ № 1804) регламентуються вимоги до спецодягу [2]. Цей Наказ розроблено відповідно до ст. 28 Закону України «Про охорону праці», і також ним скасовано дію Наказу Державного комітету України з промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду «Про затвердження Положення про порядок забезпечення працівників спеціальним одягом, спеціальним взуттям та іншими засобами індивідуального захисту» від 24 березня 2008 р. № 53.

Для забезпечення безпеки та захисту здоров'я працівників роботодавець зобов'язаний забезпечити за свій рахунок придбання, комплектування, видачу та утримання (забезпечення працездатності та належного гігієнічного стану) засобів індивідуального захисту (ЗІЗ) з урахуванням вимог п. 4 розділу I Наказу № 1804. Саме Наказом № 1804 зафіксовано визначення ЗІЗ: це всі засоби, які призначені для носіння і використання працівником із метою індивідуального захисту від одного або більше ризиків, які могли б становити загрозу безпеці та здоров'ю на роботі, а також будь-які пристосування, аксесуари чи змінні компоненти, призначені для цієї мети; ЗІЗ слід використовувати у разі неможливості уникнути або достатньою мірою обмежити ризики для життя та здоров'я працівників технічними засобами колективного захисту або заходами, методами чи правилами організації роботи [2].

II група одягу, яку ми вважали за необхідне виокремити, – це форма певних категорій працівників, переважно залучених на роботу в органах державної влади та на державних підприємствах. Низкою нормативно-правових актів передбачено обов'язок носити форму для виконання посадових обов'язків, і можна зауважити, що формений одяг використовується для позначення посади та звання особи, яка його носить. Отже, порядок і норми видачі, терміни та правила носіння предметів форменого одягу затверджуються наказами відповідних уповноважених органів у певних сферах діяльності. Наприклад, обов'язок використання форми передбачено ст. 7 Закону України «Про військовий обов'язок і військову службу» від 25.03.92 № 2232-ХІІ, ст. 16 Закону України «Про міліцію» від 20.12.90 № 565-ХІІ, ст. 6 Закону України «Про державну виконавчу службу» від 24.03.98 № 202/98-ВР. Передбачено формений одяг і для працівників деяких підприємств: для працівників «Укрпошти», працівників залізничного, морського і річкового транспорту. Особливий статус форменого одягу підтверджується також тим, що неправомірне використання форми працівників правоохоронних органів є обставиною, яка обтяжує покарання у разі скоєння злочину.

III група – фірмовий одяг або корпоративний. Якщо роботодавець не зобов'язаний, згідно з вимогами чинного законодавства, забезпечувати працівників спеціальним одягом або форменим одягом, то для того щоб працівники

носили одяг певного фасону та дизайну, часто з нанесенням логотипу компанії, торгової марки, то такий одяг уважається фірмовим або корпоративним одягом. Незважаючи на те що, наприклад, у готельних фірмовий одяг працівників дуже схожий на форму, ми вважаємо за доцільне розмежовувати його, адже формений одяг, віднесений нами до II групи, передбачає чітку регламентацію на законодавчому рівні його складу, покрою, дизайну, зразків і не допускає вільного трактування і відхилень від норми закону. Тоді як «форма» працівників, наприклад готелю, носить довільний характер і визначається суто баченням і бажаннями керівництва готелю чи іншого підприємства. Фірмовий одяг також може створювати позитивний імідж або слугувати рекламою. Наприклад, це може бути одяг або елемент одягу банківських працівників, продавців у магазинах, працівників готельного та ресторанного господарства або працівників великих корпорацій. Обов'язок працівників носити фірмовий одяг та правила можуть установлюватися колективним договором із подальшою фіксацією в посадових інструкціях або внутрішніх правилах і стандартах, затвердженими керівником підприємства.

Розглянемо специфіку організації обліку щодо певних груп одягу.

Насамперед спецодяг і засоби індивідуального захисту (I група) є власністю роботодавця, вони обліковуються як інвентар та підлягають обов'язковому поверненню працівниками у разі звільнення з підприємства, переведення на тому самому підприємстві на іншу роботу або інше робоче місце, зміни виду робіт, введення нових технологій, введення нових або заміни наявних знарядь праці та в інших випадках, коли використання виданих ЗІЗ не є необхідним, закінчення строків їх використання замість одержуваних нових ЗІЗ. У разі передчасного зношення ЗІЗ не з вини працівника роботодавець зобов'язаний замінити їх за свій рахунок. У разі придбання працівником спецодягу та/або інших ЗІЗ за свої кошти роботодавець зобов'язаний компенсувати всі витрати на умовах, передбачених колективним договором.

Отже, спецодяг видається безоплатно працівникам згідно з вимогами Норм безплатної видачі спеціального одягу, спеціального взуття та інших засобів індивідуального захисту працівникам загальних професій різних галузей промисловості, затвердженими Наказом Державного комітету з промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду від 16.04.2009 № 62 [3]. Існують окремі Норми безплатної видачі спецодягу, які додатково затверджуються галузевими нормативними актами, наприклад взуттєвої галузі промисловості, окремих виробництв, працівникам побутового обслуговування, лісового господарства тощо. Якщо в певному секторі економіки типові норми не затверджені, роботодавець може передбачити видачу спецодягу працівникам, зайнятим на зазначених вище роботах, у колективному договорі.

Слід зауважити, що типові форми первинних документів розроблено тільки для обліку спеціального одягу, якими є особиста картка обліку спеціального одягу, спеціального взуття та інших засобів індивідуального захисту, форму якої затверджено Додатком 1 Наказу № 1804 [2], та особиста картка обліку спецодягу, спецвзуття та запобіжних пристроїв (ф. №МШ-6) і відомість обліку видачі (повернення) спецодягу, спецвзуття та запобіжних пристроїв (ф. №МШ-7), затверджені Наказом Міністерства статистики від 22.05.96 № 145 [4].

Щодо групи II, то найчастіше формений одяг (знаки розрізнення та обмундирування) є частиною матеріально-побутового забезпечення певних категорій працівників і, відповідно, надається безоплатно або з компенсацією

її вартості за умови, коли працівник самостійно оплатив пошиття форми.

Під час видачі працівникам фірмового одягу (група III) можливі такі варіанти:

- фірмовий одяг видається працівнику в тимчасове користування, тобто з поверненням – у цьому разі одяг залишається у власності роботодавця;

- фірмовий одяг видається працівнику без повернення – у цьому разі одяг передається у власність працівника.

Для фірмового та форменого одягу типові форми первинних документів не затверджено, тому їх можна розробити самостійно, у т. ч. на підставі вищезгаданих форм (п. 2.7 Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене Наказом Мінфіну від 24.05.95 № 88) [5]. Бухгалтерський облік одягу незалежно від групи, яку використовує підприємство, має загальні правила, які ми згрупували в табл. 1.

Податкові наслідки операцій з одягом на підприємстві відрізняються залежно від групи одягу, яким забезпечуються працівники підприємства. Як ми з'ясували вище, спеціальний одяг надається безоплатно працівникам згідно з вимогами законодавства. Вартість одягу в межах законодавчо встановлених норм належить до складу витрат на охорону праці підприємства у бухгалтерському обліку і, відповідно, його вартість зменшує суму нарахованого податку на прибуток.

бухгалтерського та податкового обліку (п.п. 14.1.138 ПКУ) [9].

Податок на додану вартість (ПДВ) також не виникає під час передачі одягу працівникам, адже відсутні ознаки постачання товарів згідно з нормами Податкового кодексу України (ПКУ). В Інструкції зі статистики заробітної плати від 13.01.2004 № 5 (Інструкції № 5) [10] визначено, що вартість виданих згідно з діючими нормами спецодягу, спецвзуття та інших засобів індивідуального захисту або відшкодування витрат працівникам за придбання ними спецодягу та інших засобів індивідуального захисту в разі невидачі їх адміністрацією і належить до п. 3.19 «Інші виплати, що не відносяться до фонду оплати праці». Відповідно до п. п. 165.1.9 ПКУ, вартість спеціального одягу не включаються для розрахунку загального місячного (річного) оподатковуваного податку на доходи фізичних осіб (ПДФО). Аналогічні правила дійсні і для військового збору. Також на вартість одягу не нараховується єдиний внесок на соціальне страхування згідно з п. 5 розділу II «Перелік видів виплат, здійснюваних за рахунок коштів працедавців, на які не нараховується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄВС)», затверджений Постановою КМУ від 22.12.2010 № 1170 (Перелік № 1170) [11].

Податкові наслідки в контексті форменого одягу за умови їх використання суто в робочий час і закріпленні власності за роботодавцем є аналогічними як і для спеціального одягу. Окремий момент виникає у разі переходу права власності, що часто буває з форменим одягом різних службовців, військових тощо по класифікації п. 2.2.11 Інструкції № 5 «Фонд додаткової заробітної плати» і включає вартість безоплатно наданого працівникам форменого одягу, обмундирування, які можуть використовуватися поза робочим місцем та залишаються в особистому постійному користуванні, або сума знижки у разі продажу форменого одягу за зниженими цінами [10]. У такій ситуації підприємство зобов'язане утримати з вартості одягу ПДФО та військовий збір і формений одяг не передбачений у нормах переліку № 1170 [11], що свідчить про необхідність нараховання ЄВС.

Відображення одягу, який видається працівникам, на рахунках обліку

Ознаки застосування	Рахунок бухгалтерського обліку		
	Рахунок 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети»	Субрахунок 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи» МНМА	Субрахунок 109 «Інші основні засоби»
Термін використання	не перевищує один рік або операційний цикл підприємства	перевищує один рік або операційний цикл підприємства	перевищує один рік або операційний цикл підприємства
Вартісний критерій*	немає обмежень	не перевищує вартісний критерій, установлений на підприємстві для розмежування основних засобів та малоцінних необоротних матеріальних активів	перевищує вартісний критерій, установлений на підприємстві для розмежування основних засобів та малоцінних необоротних матеріальних активів
Нормативне регулювання обліку	П(С)БО 9 «Запаси» [6]	П(С)БО 7 «Основні засоби» [7]	П(С)БО 7 «Основні засоби» [7]
Основні аспекти обліку одягу групи I, групи II, групи III	зарахування на баланс відбувається за первісною вартістю. Передача працівнику спричиняє повне списання його вартості на рахунки обліку витрат. Надалі ведеться облік одягу в розрізі відповідальних осіб і місць експлуатації	зарахування на баланс відбувається за первісною вартістю. Амортизація таких активів: – 50% у першому місяці використання і 50% – у місяці списання з балансу; – 100% у першому місяці використання	зарахування на баланс відбувається за первісною вартістю. Амортизація відбувається одним із методів, п.п. 1–5 п. 26 П(С)БО 7 [7], який зафіксований у наказі про облікову політику
Бухгалтерські проведення згідно з Інструкцією [8]	1. Отримано одяг: Дт 22 – Кт 63, 372 2. Списано (передано в експлуатацію): Дт 23,91,92,93,94 – Кт22	1. Нараховано амортизацію Дт 23, 91, 92, 93, 94 – Кт 131, 132. 2. Списання одягу з балансу: – на суму зносу: Дт 131, 132 – Кт 109, 112; – залишкова вартість: Дт 976 – Кт 109	

* Вартісний критерій рекомендується встановлювати на рівні 6 тис. грн. для синхронізації бухгалтерського та податкового обліку (п.п. 14.1.138 ПКУ) [9].

Податкові наслідки щодо забезпечення фірмовим одягом (група III) за рахунок коштів роботодавця за умови, що одяг залишається власністю підприємства, будуть аналогічними, як розглянуто вище для спеціального одягу. Але роботодавцю необхідно потурбуватися про підстави для його видачі та документально зафіксувати, що такий одяг не передається у власність працівникові й має бути повернутий після закінчення строку використання/у разі звільнення/в інших випадках, а також що його наявність є необхідною умовою для виконання трудових обов'язків і зафіксована в колективному договорі. В іншому разі такий одяг буде розцінюватися як додаткове благо (пп. 14.1.47 ПКУ) для працівників, згідно з пп. «е» пп. 164.2.17 ПКУ, від роботодавця, адже п. 2.2.11 Інструкції № 5 чітко стосується лише форменого одягу. У такій ситуації вартість одягу буде об'єктом для нарахування ПДФО з урахуванням натурального коефіцієнта 1,219512 згідно з нормами п. 164.5 ст. 164 ПКУ, військового збору і ЄВС відповідно [9].

Якщо ж працівник компенсує вартість фірмового одягу, то операція прирівнюється до звичайної реалізації і не спричиняє податкових наслідків у контексті ПДФО, військового збору та ЄВС, але лише в такому разі виникатимуть у підприємства податкові зобов'язання з ПДВ за умови, що підприємство під час закупівлі одягу мало право на податковий кредит.

Важливим аспектом, який необхідно також урахувати, полягає у такому: якщо спеціальний одяг, формений одяг та фірмовий одяг передаються у власність працівників безоплатно понад норми згідно із законодавством або колективним договором, тоді вартість такого одягу є додатковим благом, що спричиняє відповідні податкові наслідки. Операція видачі працівникам одягу понад установлені норми буде для роботодавця операцією з безоплатної передачі товару, що також прирівнюється до постачання для розрахунку ПДВ.

Висновки. Отже, у процесі дослідження ми вважали за доцільне виокремити три групи одягу: спеціальний, формений та фірмовий. Особливості їх розмежування і використання залежать від сектору економіки, в якому він використовується, і посадових обов'язків працівників певних підприємств. Залежно від терміну служби одягу вибирається рахунок бухгалтерського обліку, на якому його вартість буде обліковуватися: якщо термін менший за рік, то одяг обліковується на рахунок 22 «МШП», якщо більший за рік – 112 «МНМА» та або 109 «Інші основні засоби» залежно від вартісного критерію. Роботодавець зобов'язаний організувати на підприємстві належний облік і контроль над видачею у встановлені строки одягу незалежно від його класифікаційної групи чи терміну використання.

Список використаних джерел:

1. Про охорону праці : Закон України від 14.10.92 № 2694-XII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2694-12>.
2. Мінімальні вимоги безпеки і охорони здоров'я під час використання працівниками засобів індивідуального захисту на робочому місці : Наказ Міністерства соціальної політики України від 29.11.2018 № 1804. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1494-18>.
3. Норми безплатної видачі спеціального одягу, спеціального взуття та інших засобів індивідуального захисту працівникам загальних професій різних галузей промисловості : Наказ Державного комітету з промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду від 16.04.2009 № 62. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0424-09>.

4. Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів : Наказ Міністерства статистики від 22.05.96 № 145. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0145202-96>.
5. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 24.05.95 № 88. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.99 № 246. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
9. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Перелік видів виплат, здійснюваних за рахунок коштів працевдавців, на які не нараховується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Постанова КМУ від 22.12.2010 № 1170. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1170-2010-%D0%BF>.
11. Про затвердження Інструкції зі статистики заробітної плати : Наказ Державного комітету статистики України від 13.01.2004 № 5. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.

УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ОДЕЖДОЙ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В работе исследованы основные аспекты отношений в сфере обеспечения работников одеждой для исполнения ими трудовых обязанностей. Осуществлена классификация одежды в разрезе трех основных групп: специальной одежды (средств индивидуальной защиты), форменной одежды и фирменной (корпоративной) одежды. Рассмотрены особенности учетных процедур в разрезе отдельных групп одежды, а также в контексте срока их полезного использования и критерия стоимости. Раскрыты проблемные вопросы налогообложения операций по безвозмездной выдаче одежды работникам, а также на условиях полной или частичной компенсации его стоимости. Доказана необходимость четкой фиксации собственности на одежду у работодателя или работника в конце срока его использования, что является ключевым элементом при расчете базы начисления налога на доходы физических лиц, военного сбора и единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование.

Ключевые слова: малоценные необоротные материальные активы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, средства индивидуальной защиты, учет, налогообложение, специальная одежда, фирменная одежда, форменная одежда.

ACCOUNTING AND TAXATION OF OPERATIONS ASSOCIATED WITH THE PROVISION OF STAFF CLOTHING TO COMPANY'S EMPLOYEES

Summary. This paper focuses on the investigation of the core aspects of a company's relations with its employees in terms of provision of staff clothing for employment purposes. Given that, in scholarly and professional publications, the study of provision of staff clothing tends to be reduced exclusively to operations associated with industry workwear, this contribution makes a case for a legal basis to differentiate between different groups of staff clothing, which directly affects accounting procedures and tax calculations. Classification of staff clothing is suggested across three core clothing groups: workwear (personal protective equipment), uniforms and corporate clothing. The authors considered the specifics of accounting as relates to different groups of clothing distributed to employees for a period of up to one year as low-value fast-wearing, and clothing distributed for a period in excess of one year as low-value non-negotiable tangible assets or other fixed assets, depending on the cost criterion recorded in the provisions of the company's accounting policies. The challenging issues associated with the taxation of operations for the free provision of workwear to employees, as well as the conditions of full or partial refund of its value, are given, are given an in-depth coverage. Further explored are a number of specifics of the accounting of workwear, uniforms and corporate clothing, which remains the employer's property and is provided to employees for temporary use. It is further argued that the transfer of the title to uniform and corporate clothing to employees, as well as the provision of workwear and uniform clothing in excess of the legal provisions, gives rise to the accounting of such clothing as an additional benefit, which is a key element in calculating the basis for the assessment of individual income tax individuals, defence levy and compulsory public social insurance. The transfer of the title to corporate clothing to an employee on a full or partial basis is tantamount to the delivery of goods in compliance with legal provisions and operates as the basis for the calculation of value added tax obligations, provided that the company previously recorded the amounts paid upon for the purchase of such clothing as tax credit.

Key words: low-value non-negotiable tangible assets, low-value and fast-wearing items, personal protective equipment, accounting, taxation, workwear, corporate clothing, uniform.

Крутько М. А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту
Харківського національного технічного університету
сільськогосподарства імені Петра Василенка

Krutko Marharyta
Candidate of Economic Sciences
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Анотація. У роботі пропонується науковий підхід до визначення місця і значення підвищення рівня конкурентоспроможності агропромислової галузі в контексті розвитку інтеграційних процесів завдяки налагодженню механізму стабільної й ефективної взаємодії. Система вчень підкріплена вагомим багажем досліджень, і на достатньому рівні вивчене питання дає більш та ефективніші результати, ніж ті, якими займалися менше, що говорить про актуальність вибраної теми. Досліджено та висвітлено основні теоретичні положення інтеграційних процесів в аграрній сфері. Визначено, що розвиток інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки України сприятиме формуванню його конкурентоспроможної структури та, відповідно, підвищенню рівня конкурентоспроможності галузі. Встановлено нормативно-законодавче підґрунтя для стимулювання організаційно-правових трансформацій господарюючих суб'єктів аграрної сфери.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інтеграційні процеси, аграрний сектор, сільськогосподарські підприємства, розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні світові економічні тенденції є чинниками постійного і поступального розвитку та змін у частині забезпечення господарської діяльності. Під час вивчення питань економічної ефективності і спроможності важливим етапом залишається досконале дослідження конкурентоспроможності та стану теоретико-методологічного забезпечення даного економічного явища. Одним із найважливіших напрямів як світового, так і національного виробництва залишається агропромисловий комплекс. Досить значна частина праці видатних учених присвячена саме питанням нарощення продовольчої безпеки аграрної сфери для забезпечення світових продовольчих потреб та підвищення конкурентоспроможності аграрної сфери взагалі та в розрізі господарюючого суб'єкта. Очевидним є прагнення підприємств агропромислового комплексу до пошуку нових та стабільних джерел фінансування, нарощення обсягів і потоків грошових коштів та матеріальних ресурсів у виробничі потужності господарства на взаємовигідних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань посилення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників через посилення ефекту інтеграційної взаємодії знайшли своє відображення в працях відомих західних учених-економістів: Р. Коуза, О. Вільямсона, М. Бредлі та ін. Значний внесок у вивчення проблем розвитку інтеграції зробили видатні українські вчені: В.Г. Андрійчук, В.Я. Амбросов, П.І. Гайдучкий, С.М. Кваша, Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк та ін. Дослідження та результати, які були проведені й отримані в даному напрямі, є основою розвитку теорії і практики інтеграційних процесів в аграрній сфері для підвищення конкурентоспроможності галузі.

Великого значення набуває саме конкурентоспроможність агропромислової галузі в контексті розвитку інтеграційних процесів завдяки налагодженню системи

стабільної й ефективної взаємодії. Практика показує, що система вчень підкріплена вагомим багажем досліджень, і на достатньому рівні вивчене питання дає більш та ефективніші результати, ніж ті, якими займалися менше. Усе вищезазначене посилює значення проведення подальших досліджень у частині забезпечення не вирішених раніше питань конкурентоспроможності аграрної сфери через інтеграцію та її наслідки.

Метою даної роботи є вивчення особливостей інтеграційних процесів в аграрній сфері національної економіки як складової частини механізму підвищення її конкурентоспроможності та обґрунтування законодавчого підґрунтя для розвитку організаційно-правових трансформацій господарюючих суб'єктів аграрної сфери.

Результати дослідження.

Посилення ефективності та конкурентоспроможності агропромислової галузі, виведення її на гідний рівень розвитку, який притаманний країнам із високорозвинутою соціально-економічною системою, можливі за рахунок застосування новітніх інструментів у провадженні виробничих процесів та управління в галузі. Таким інструментом на сучасному рівні розвитку може виступити інтеграція, як вертикальна, так і горизонтальна. Саме завдяки інтеграційним процесам можливе нарощення фінансової спроможності підприємств через злиття капіталів або часткове поєднання ресурсів, у тому числі й фінансових, що в кінцевому підсумку дасть позитивні зрушення та бажаний результат у забезпеченні конкурентоспроможності кожного з представників агропромислової сфери.

Прояв інтеграції в теоретичному, методологічному, концептуальному та практичному аспектах економічної науки характеризується терміном «процес» (від лат. processus – просування), що означає рух, хід, розвиток певного явища, поетапну зміну стану об'єкту, сукупність певних послідовних та цілеспрямованих дій [1]. Саме на послідовності цілеспрямованих дій і базується система інтеграційних процесів, які можна використати під час підвищення кон-

курентоспроможності будь-яких господарюючих суб'єктів, у тому числі підприємств аграрної сфери.

Конкурентоспроможність аграрних підприємств – це їх здатність використовувати власні конкурентні переваги, перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції, пристосовуватися до нових умов господарювання та задовольняти потреби споживачів шляхом швидкого реагування на зміни в ринковій кон'юктурі [2]. У західних країнах процес інтеграції прирівнюється до інноваційних методів управління. Відомо, що для посилення конкурентоспроможності необхідно, перш за все, використання і впровадження в господарську діяльність інновацій та інноваційних розробок, що, своєю чергою, забезпечує цілу низку конкурентних переваг.

Сьогодні за умов євроінтеграційних зрушень, які мають місце в нашій країні, виникають передумови для подальшої активізації інтеграційних процесів в економіці країни та сфері агробізнесу безпосередньо. Кооперацію та інтеграцію слід розглядати як соціально-економічну категорію, яка має потребу в усебічному науковому аналізі причинно-наслідкових зв'язків базових чинників розвитку явищ і процесів на основі діалектичних методів, які дають можливість не тільки пізнати процес у зародженні та його розвитку в загальних рисах, а й конкретних формах його прояву в усій різноманітності та складності відносин суб'єктів інтеграції [3, с. 115–116]. Це дасть значний поштовх активізації інтеграційних процесів агробізнесу і виступить основою для подальшого нарощення масиву теоретичних, методологічних знань і вчень, які значно стимулюватимуть й удосконалюватимуть механізм агропромислової інтеграції.

Агропромислова інтеграція – необхідна умова адаптації АПК до ринку, її поява викликана потребами розвитку і самого промислового виробництва сільськогосподарської продукції. На її основі вдається більш ефективно вирішувати такі завдання:

- домагатися безперервності поставок сировини;
- впроваджувати новітні технологічні розробки;
- раціонально використовувати відходи виробництва;
- ефективно вирішувати екологічні проблеми: усувати забруднення повітря, ґрунту та води;
- здійснювати заходи з охорони земель сільськогосподарського призначення та навколишнього середовища;
- ефективніше використовувати трудові ресурси в сільському господарстві та промисловості;
- перерозподіляти трудові ресурси і засоби виробництва з переробної промисловості в сільське господарство і назад. Зворотний процес життєво необхідний не тільки у зв'язку із сезонністю сільськогосподарського виробництва, а й тому, що дає змогу якісно поліпшити взаємодію виробників і споживачів сільськогосподарської техніки й обладнання для максимального задоволення запитів виробників якісної і високопродуктивної техніки та обладнання [4]. Значення агропромислової інтеграції в сучасних умовах господарювання розкривається в певній своїй частині через забезпечення вищезазначених завдань. Саме інтеграція як один з інноваційних методів управління господарськими процесами здатна відповісти на гідному рівні викликам сьогодення та забезпечити конкурентоспроможність АПК.

Інтегровані агропромислові структури – це підприємницькі структури різних організаційно-правових форм, які об'єдналися для оптимізації процесів виробництва, забезпечення єдності та безперервності відтворювального процесу та більш ефективного використання виробничої інфраструктури [5]. У процесі аналізу встановлено, що потужною інтегрованою агропромисловою структурою

виступають агрохолдинги. Саме вони здатні забезпечити поступальність етапів інтеграційної взаємодії за рахунок ефекту масштабу матеріального, територіального, фінансового та інших видів наявних благ.

Повністю розділяємо бачення Г. Черевка в частині того, що агрохолдинги як новітня організаційна форма агробізнесу є досить суперечливими щодо стратегічної ефективності її діяльності, тому що вони здебільшого нехтують соціальними та екологічними проблемами на селі, у тому числі в частині надмірної експлуатації земельних угідь із метою максимізації прибутку, не зацікавлені у здійсненні довгострокових вкладень у сільськогосподарські угіддя та забезпечення моральних та матеріальних благ сільської громади [7, с. 36]. Ці та низка інших особливостей розвитку агрохолдингів зумовлюють необхідність державного втручання для врегулювання діяльності агрохолдингів щодо обмеження їхньої ринкової влади, відновлення збалансованості в аграрному секторі економіки України та організації державного контролю над формами взаємовідносин між великими та малими сільськогосподарськими товаровиробниками [5].

Усі чинники знаходяться у тісній залежності і впливають на ефективність вертикальної інтеграції через підвищення конкурентоспроможності агрохолдингу на основі диверсифікації виробництва і соціального розвитку колективу. Нині недооцінка ролі механізму підвищення ефективності вертикально інтегрованих структур продовжує бути однією з великих прогалин економічного складника управління виробництвом, яка може призвести до відсутності інноваційного розвитку харчової промисловості [6].

Найбільш розповсюдженою інтегрованою агропромисловою структурою в Україні є кооперація. Законодавче забезпечення розвитку коопераційних процесів закріплено у законах України «Про кооперацію» [8], «Про споживчу кооперацію» [9], «Про сільськогосподарську кооперацію» [10], але, незважаючи на це, вони не мають продовження на виконавчому рівні. В аграрному секторі економіки спостерігається низький рівень розвитку кооперації, що негативно позначається на його рівні конкурентоспроможності [5]. Сьогодні спостерігається ефект «мильної бульбашки», коли на папері цифри з кількістю зареєстрованих кооперативів у рази переважають ті, які реально функціонують. Таким чином, відбувається викривлення реальної картини справ у частині кількісного та якісного забезпечення аналізу функціонування даної форми інтеграції. Вирішення цієї проблеми можливе за рахунок нормативно-правового врегулювання та спрощення процесу створення кооперативів, починаючи від моменту його реєстрації та закінчуючи оподаткуванням діяльності, складанням та поданням звітності.

Сільськогосподарська кооперація як форма прояву агропромислової інтеграції – це досить розповсюджене явище в економічно розвинених країнах. Нормативно-правове забезпечення даної форми інтеграційного прояву повинно містити чітку інституціональну базу для повного забезпечення процесу господарювання кооперативу. Селяни мають менші можливості доступу до інформаційних ресурсів та, відповідно, змін, які мають місце в умовах євроінтеграційного вектору розвитку нашої країни, а будь-які зміни тягнуть за собою ланцюг систематичних нормативних правок та доповнень, що притаманні політиці країни в період реформ. Недостатня поінформованість сільського населення, відсутність кваліфікованих кадрів та доступу до сучасних науково-технічних розробок – це невичерпний перелік усіх можливих перешкод повноцінному розвитку інтеграційних процесів на селі.

Кооперація як напрям організаційно-правових трансформацій в аграрному секторі економіки України може включати у себе елементи горизонтальної та вертикальної інтеграції, що підтверджується ст. 1 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію». Це означає, що сільськогосподарські товаровиробники можуть кооперуватися у напрямі горизонтальної інтеграції – за певними видами технологічних процесів виробництва сільськогосподарської продукції і в напрямі вертикальної інтеграції – для подальшої переробки, зберігання, збуту, продажу продукції, постачання засобів виробництва і матеріально-технічних ресурсів.

У сучасних умовах розвиток сільськогосподарської кооперації значною мірою залежить від державного управління. Відсутність чіткої державної стратегії та механізмів її реалізації у даному напрямі призводить до стримування еволюційно-прогресивних трансформацій дрібних сільгоспвиробників [5].

До чинників, які гальмують розвиток виробничо-збутової діяльності сільськогосподарських кооперативів в Україні, належать [11]:

– державно-правові – неналежна підтримка місцевої влади, недосконале законодавче забезпечення, відсутність фінансової та інформаційної підтримки;

– економічні – недосконала структура аграрного ринку, обмежена кількість оборотних коштів, агресивне конкурентне середовище;

– організаційні – відсутність досвіду управління спільними ресурсами, недостатній рівень знань про переваги функціонування кооперативів, нестача кваліфікованих працівників;

– соціально-психологічні – недовіра серед учасників кооперативу, низький рівень ініціативності, поширення «псевдокооперативів».

Колективна зацікавленість у кооперативному об'єднанні виходить з особистого зацікавлення та переростає в ефективний бізнес. Такі стимули не лише поєднують тісніше членів, а й посилять контрольованість здійснення діяльності для скорочення незапланованих витрат, що говорить про особистий матеріальний інтерес членів.

Разом із тим у країнах ЄС, Канаді, Австралії, США та інших країнах із розвинутим сільським господарством особлива роль в організації великотоварного конкурентоспроможного агропромислового виробництва належить не корпоративним об'єднанням, в основу діяльності яких покладена концентрація власності, а кооперативно-асоціативним об'єднанням фермерських господарств, створених для спільної діяльності з просування їхньої продукції на ринках. Це об'єднання кластерної організації,

в основу якої покладені державно-приватне партнерство і міжгосподарське самоврядування [12]. Кластер – це об'єднання взаємодоповнюючих підприємств організацій і пов'язаних із ними за географічною і функціональною ознаками органів державного управління, наукових закладів тощо на засадах спільної діяльності на певній території з виробництва конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках продукції та збільшення прибутків учасників кластера [13].

Становленню та розвитку корпоративного сектору в аграрній сфері економіки України передувала ціла низка історичних змін та трансформацій. Останніми роками спостерігається розвиток корпоратизації у підсекторі підприємств аграрної сфери, проте дослідження показують, що у цьому секторі економіки він знаходиться на низькому рівні. Але, незважаючи на це, у стратегічній перспективі корпоратизація сприятиме підвищенню конкурентоспроможності аграрних суб'єктів корпоративного типу та аграрного сектору національної економіки у цілому [5].

Організація кластерного напрямку в системі заходів із розвитку аграрного сектору економіки має на увазі концентрацію та спеціалізацію з подальшим становленням в умовах географічних обмежень замкнутих циклів виготовлення, обробки та зберігання, переробки та реалізації готової сільськогосподарської продукції на принципах інтеграції шляхом використання механізмів кооперативної ідеї для підвищення ефективності шляхом збільшення прибутків.

У сучасних наукових колах відношення до ідеї кластерів кардинально різне. На думку деяких, саме кластер – панацея від занепаду і банкрутства за рахунок усебічної глобальної інтеграції, яка майже б відкидала конкуренцію, бо процес господарювання був би націлений на єдину мету. Але не все так чудово, як може здаватися на перший погляд: саме значення конкуренції й передбачає постійний позитивний рух уперед, рух до змін на краще. Таким чином, одне нівелює і послаблює ефект від іншого.

Висновки. Проведені дослідження показали, що велике значення має детальний розгляд сучасних форм прояву господарських процесів та їх правильного інституціонального та організаційно-правового ранжування для посилення значення інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки через призму підвищення конкурентоспроможності АПК. Установлено, що секторальне укрупнення господарств аграрної сфери, посилення впливу секторальної конкуренції та налагодження системи здорового конкурентоспроможного ринкового середовища можливе шляхом інтеграції виробництва та об'єднання капіталів.

Список використаних джерел:

1. Процес. *Вікіпедія – вільна енциклопедія*. URL : <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%/> (дата звернення: 12.03.2019).
2. Малік М.Й. Актуальні питання диверсифікації виробництва в аграрній сфері. *Ефективна економіка*. 2012. № 12. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1689> (дата звернення: 12.03.2019).
3. Амбросов В.Я. Організаційна стратегія сільськогосподарських підприємств : монографія. Харків : ХНТУСГ, 2009. 316 с.
4. Агропромислова інтеграція – один із факторів системного розвитку АПК регіону / М.О. Поляруш та ін. ; за ред. М.І. Бахматова. Кам'янець-Подільський : ФОП Сисин О.В., 2007. С. 187–189.
5. Коваленко О.М. Умови та принципи формування вертикально-інтегрованих структур у харчовому комплексі. *Економічний форум. ОНПУ*. Одеса, 2016. № 1. С. 230–240.
6. Кулик А.А. Розвиток інтеграції в м'ясопродуктовому підкомплексі. *Економіка АПК*. 2005. № 7. С. 51–55.
7. Черевко Г.В. Агрохолдинги як нові організаційні форми крупнотоварного господарювання в агробізнесі України. *Аграрна економіка*. 2012. Т. 5. № 1–2. С. 32–39.
8. Закон України «Про кооперацію» від 10.07.2003 № 1087-IV. *Верховна Рада України*. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1087-15> (дата звернення: 15.03.2019).
9. Закон України «Про споживчу кооперацію» від 10.04.1992 № 2265-XII. *Верховна Рада України*. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2265-12> (дата звернення: 15.03.2019).

10. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» від 17.07.1997 № 469/97-ВР. *Верховна Рада України*. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 15.03.2019).
11. Рижик І.О. Сучасний стан та перспективи розвитку обслуговуючої сільськогосподарської кооперації в Україні. *Вісник ПДАА*. URL : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/173.pdf> (дата звернення: 18.03.2019).
12. Про вплив самоврядних об'єднань виробників сільськогосподарської продукції на галузеві ринки та розвиток сільських територій : довідка. Київ : ННЦ ІАЕ, 2009. 12 с.
13. Портер М. Международная конкуренция ; пер. с англ. под ред. и с предисл. В.Д. Щетинина. Москва : Международные отношения, 1993. 896 с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Аннотация. В работе предлагается научный подход к определению места и значения повышения уровня конкурентоспособности агропромышленной отрасли в контексте развития интеграционных процессов благодаря налаживанию системы стабильного и эффективного взаимодействия. Система учений подкреплена весомым багажом исследований, и на достаточном уровне изученный вопрос дает большие и эффективные результаты, нежели те, которыми занимались меньше, что говорит об актуальности выбранной темы. Исследованы и освещены основные теоретические положения интеграционных процессов в аграрной сфере. Определено, что развитие интеграционных процессов в аграрном секторе экономики Украины будет способствовать формированию его конкурентоспособной структуры и, соответственно, повышению уровня конкурентоспособности отрасли. Установлена нормативно-законодательная база для стимулирования организационно-правовых трансформаций хозяйствующих субъектов аграрной сферы.

Ключевые слова: конкурентоспособность, интеграционные процессы, аграрный сектор, сельскохозяйственные предприятия, развитие.

COMPETITIVENESS OF THE AGROINDUSTRIAL SECTOR IN THE CONTEXT OF INTEGRATION INTERACTION DEVELOPMENT

Summary. The paper proposes a scientific approach to defining the place and importance of increasing the competitiveness of the agroindustrial sector in the context of the development of integration processes through the establishment of a mechanism for stable and effective interaction. The essence of integration processes and their strengthening due to their allocation as a modern innovation mechanism for ensuring sustainable development of agriculture are considered. Agroindustrial integration and integrated agroindustrial structures are considered as an effective instrument to improve the competitiveness of the sector due to sectoral consolidation of production capacities, a combination of material, financial, and labour resources. Agroindustrial integration is viewed as an effective mechanism for solving a number of important tasks of industrial agricultural production. The system of doctrines is confirmed by weighty research luggage and, at an adequate level, the studied issue gives more and more effective results than those that were less studied, which indicates the relevance of the chosen topic. Attention is paid to organizational and legal support for the activity of integrated structures in the agrarian sector. Influence of integration processes on the socio-economic environment and competitiveness of the sector is considered through the prism of integrated structures as illustrated by cooperatives, agrohholdings, and clusters. Cooperation is seen as a form of horizontal integration and an effective tool for solving socio-economic problems in the countryside. Agroholding associations are revealed through substantial consolidation of production capacities of agricultural producers. In the study, an important place belongs to clusters which are a result of vertical integration interaction and include not only commodity producers but also public authorities, scientific and technical institutions and organizations. The positive influence of integrated agroindustrial structures on competitive growth is considered.

Key words: competitiveness, integration processes, agrarian sector, agricultural enterprises, development.

Кузьменко О. В.
*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної кібернетики
Сумського державного університету*
Овчаренко В. О.
*аспірант
Сумського державного університету*

Kuzmenko Olha
*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Economic Cybernetics
Sumy State University*
Ovcharenko Volodymyr
*PhD Student
Sumy State University*

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ БАНКІВСЬКИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Анотація. Метою статті є визначення тенденцій розвитку сучасних технологій банківського обслуговування. Розглянуто технології, засновані на використанні інформаційно-комунікаційних технологій: Інтернет-банкінгу, мобільного банкінгу, СМС-банкінгу, телефонного банкінгу, банкоматів і терміналів самообслуговування. Проаналізовано зовнішні і внутрішні чинники, що впливають на впровадження зазначених технологій банківськими установами і на використання цих технологій клієнтами банків. Обґрунтовано необхідність упровадження банками сучасних технологій обслуговування клієнтів і позитивні наслідки їх застосування. Визначено, що розвиток зазначених технологій відбуватиметься в напрямі забезпечення постійного і простого доступу клієнта до банківських послуг; забезпечення підвищених заходів захисту; адаптації банківських послуг до потреб клієнта та їх персоналізації; інтеграції з іншими фінансовими установами і фінтек-компаніями; створення банківських систем із відкритим API та ін.

Ключові слова: банки, банківські технології, Інтернет-банкінг, мобільний банкінг, самообслуговування, інновації.

Вступ і постановка проблеми. Швидкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій суттєво змінює сучасний бізнес-простір, у т. ч. і банківську сферу. Технології надають нові можливості банкам розширювати свою клієнтську базу і зменшувати витрати, одночасно пропонуючи своїм клієнтам більш зручний доступ до своїх продуктів і послуг [1], у т. ч. і через посередницькі структури, що є складником нової філософії відкритого банкінгу. Сьогодні банки змінюють свою стратегію, а саме відмовляються від розвитку мережі філіалів і відділень, підтвердженням чому є їх закриття [2–4], та переходять до використання інформаційно-комунікаційних технологій для забезпечення доступу клієнтів до банківських послуг у режимі *anywhere, anytime* (будь-де, будь-коли). Не є винятком і українські банки. Конкуренція в банківській сфері переходить із цінової площини, оскільки перелік можливих банківських послуг обмежений Законом України «Про банки і банківську діяльність» [5], у площину технологічну – використання інноваційних інформаційно-комунікаційних технологій обслуговування клієнтів.

Розуміння напрямку розвитку сучасних технологій банківського обслуговування і можливість їх ефективного застосування є актуальними для всіх банківських установ, оскільки саме впровадження їх у діяльність банку буде в короткостроковій перспективі визначати не тільки прибутки і конкурентоздатність банку на ринку фінансових та банківських послуг, а й узагалі його існування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду питання створення, впровадження і використання сучасних технологій банківського обслуговування присвячено багато досліджень як вітчизняних, так і закордонних науковців. Різні аспекти проблем, пов'язаних з упровадженням і використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій банківськими установами досліджувалися

у наукових працях українських дослідників: І.Я. Карчевої, Г.Т. Карчевої, О.Ю. Кучанського, Н.В. Гребенюк, О.Г. Єсіної, О.В. Неизвестної, Т.В. Шевчук, М.Є. Трудової, Т.В. Майорової та ін. Зокрема, у дослідженнях І.Я. Карчевої, Г.Т. Карчевої, Т.В. Майорової і М.Є. Трудової розглядається вплив інновацій на розвиток банківської системи. У роботах О.Г. Єсіної і О.Ю. Кучанського значну увагу приділено розгляду технологій дистанційного банківського обслуговування.

Водночас у науковій літературі залишаються недостатньо вивченими питання перспектив розвитку сучасних інноваційних технологій банківського обслуговування і, не в останню чергу, через швидкий розвиток цих технологій.

Метою даної роботи є огляд сучасних технологій банківського обслуговування, аналіз чинників впливу на їх використання і визначення тенденцій розвитку технологій.

Результати дослідження.

Поява нових шляхів і засобів доступу клієнтів до банківських послуг, заснованих на використанні інформаційно-комунікаційних технологій, змінює банківську систему. До цих технологій прийнято відносити Інтернет-банкінг, мобільний банкінг, СМС-банкінг, телефонний банкінг, банкомати і термінали самообслуговування [6; 7].

1. Банкомати і термінали самообслуговування являють собою комп'ютеризовані телекомунікаційні пристрої, які надають клієнтам банку доступ до фінансових операцій за межами відділення банку, насамперед для депонування або зняття готівки [7]. Фактично вони є перехідною ланкою між традиційним і дистанційним обслуговуванням клієнтів [3].

Банкомати з'явилися на початку 1970-х років та швидко розповсюдилися у 80-х. Вони розширили доступ і знизили вартість роздрібного банківського бізнесу, надаючи клієнтам цілодобовий доступ до коштів. Пізніше, у

1980–1990-х роках, картки банкоматів були замінені дебетовими картами, які давали змогу здійснювати платежі з банківського рахунку в точці продажу [8].

Сучасні моделі банкоматів та їх наступники – термінали самообслуговування за своїм функціоналом і комунікаційними можливостями фактично перетворилися на стаціонарні міні-відділення. Очевидно, що потреба в банкоматах і терміналах самообслуговування існуватиме до тих пір, поки існуватиме потреба в здійсненні готівкових операцій.

2. Телефонний банкінг – банківський сервіс, що дає змогу клієнтам одержувати доступ до особистого рахунку і проводити банківські операції в телефонному режимі [7]. Для організації каналу банківськими установами створюються кол-центри. Здебільшого цей канал використовується для надання інформаційних і консультативних послуг, через що його ефективність незначна [3]. Також слід зауважити, що більшість питань клієнта може бути вирішено за допомогою голосового меню без спілкування з працівником банку.

3. СМС-банкінг є сервісом, що дає змогу проводити клієнтам банківські операції за допомогою СМС-команд зі свого телефону [6].

Зрозуміло, що телефонний банкінг і СМС-банкінг поступово втрачають свою актуальність і затребуваність через постійне зростання кількості користувачів, що мають доступ до мережі Інтернет.

4. Інтернет-банкінг (онлайн-банкінг) забезпечує клієнтам доступ до особистого рахунку і банківських операцій через мережу Інтернет у будь-який час [6; 7]. Як правило, доступ клієнт здійснює через сайт банку у вікні браузера без установлення будь-яких додатків. Кількість пропонованих послуг, доступних онлайн, залежить від банку.

5. Мобільний банкінг забезпечує клієнтам усі можливості Інтернет-банкінгу, але доступ до особистого рахунку і банківських операцій здійснюється зі смартфона або планшета через мережу оператора мобільного зв'язку [6; 7]. Як правило, одержати доступ клієнт може через мобільний додаток, установлений на смартфоні або планшеті.

Очевидно, спільними рисами вищезазначених технологій є можливість надання банківських послуг за межами традиційного відділення фінансової установи шляхом самообслуговування за допомогою різних каналів комунікацій. Інакше кажучи, йдеться про трансформацію каналів зв'язку клієнта з банком. Також відсутня необхідність спілкування з працівниками банку за винятком телефонного банкінгу. Фактично спостерігається усунення обмежень, характерних для обслуговування у відділенні банку, а саме час і швидкість обслуговування, прив'язка до місця обслуговування і необхідність спілкування з працівниками банку. Водночас нові технології дистан-

ційного обслуговування не вимагають від клієнта придбання нового додаткового спеціалізованого обладнання і пристроїв, оскільки ці технології дають змогу одержати доступ до банківських послуг через мережу Інтернет із персонального комп'ютера або мережу стільникового зв'язку зі смартфона або планшета.

Фактично Інтернет-банкінг і мобільний банкінг можуть забезпечити доступ до всіх банківських послуг, що в перспективі може зовсім витіснити традиційне обслуговування у відділеннях банків, а розширення покриття мережі Інтернет і мереж стільникового зв'язку, вочевидь, призведе й до витіснення телефонного і СМС-банкінгу.

Застосування інноваційних технологій обслуговування клієнтів банками дає змогу відмовитися від обслуговування клієнтів у відділенні й надавати їм цілодобовий доступ до своїх послуг. Через це в багатьох країнах світу останнім часом спостерігається зменшення кількості відділень банків [2–4]. У табл. 1 наведено статистичні дані з кількості відділень комерційних банків на 100 тис. дорослих для різних регіонів світу.

Як можна побачити, для середньосвітової кількості відділень комерційних банків на 100 тис. осіб дорослого населення спостерігаються незначні коливання. Водночас у Північній Америці спостерігається поступовий спад цього показника, а в Європі – різкий.

У табл. 2 подано дані для деяких найбільших економік світу та Польщі, Румунії і України.

Для прогнозування розвитку банківських технологій обслуговування клієнтів слід визначити причини, що впливають на їх упровадження банками у свою діяльність, і причини, що змушують клієнтів банку переходити з традиційної моделі обслуговування на нові моделі. Зазначені причин можна умовно розділити на зовнішні, зумовлені впливом зовнішнього середовища, і внутрішні, зумовлені внутрішнім середовищем банку.

Зовнішній вплив на банки у цілому мають політичні, економічні, правові, соціальні, науково-технологічні чинники, безпосереднє оточення банку та ін. [4; 10; 11]. Усі ці чинники взаємопов'язані і здійснюють різноспрямований вплив. Своєю чергою, політичні чинники впливають на всі інші [10]. Внутрішні чинники, як правило, являють собою відгук на вплив об'єктивних зовнішніх чинників і є результатом впливу загального вектору зовнішніх факторів.

Політичні, економічні, правові і соціальні чинники здебільшого мають опосередкований вплив на розвиток і впровадження технологій обслуговування клієнтів. Наприклад, політична ситуація в державі, стан економіки, ВВП держави, рівень інфляції, добробут населення, рівень освіти населення створюють сприятливі або, навпаки, несприятливі умови ведення бізнесу, тим самим збільшуючи або, відповідно, зменшуючи ресурси банківських

Таблиця 1

Кількість відділень комерційних банків за регіонами світу (на 100 тис. дорослих)

Регіон	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Близький Схід і Північна Африка	12,5	13,4	13,6	13,9	12,5	12,6	12,3	13,8	12,9	14,3	13,3
Європа	32,9	33,5	34,1	29,1	27,0	24,6	22,8	21,8	21,8	21,6	21,8
Латинська Америка	12,8	13,1	12,9	13,4	13,0	12,9	12,6	13,3	13,1	13,2	13,3
Південна Азія	7,5	7,7	7,9	8,0	8,2	8,7	8,8	9,0	9,4	9,6	10,6
Південна Африка	5,9	7,7	9,1	9,8	10,3	10,0	10,1	10,9	10,5	10,2	10,4
Північна Америка	29,7	29,9	30,0	29,7	29,7	29,6	28,9	28,2	28,3	27,8	26,5
Східна Азія	10,8	10,3	10,2	10,2	11,2	10,4	10,1	10,0	9,9	10,3	10,1
Світ	10,7	11,3	10,9	11,0	11,2	11,1	11,9	12,1	12,0	12,5	12,2

Джерело: складено авторами за [9]

Кількість відділень комерційних банків деяких країн (на 100 тис. дорослих)

Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Італія	59,1	62,6	59,7	58,4	58,0	56,4	53,3	50,8	49,8	47,6	44,6
Німеччина	16,3	16,3	15,9	15,7	15,8	14,2	14,9	14,6	14,0	13,5	12,9
США	34,8	35,2	35,9	35,4	35,1	34,9	33,6	32,4	33,0	32,6	31,5
Франція	44,9	44,5	41,9	41,6	41,4	39,0	38,6	38,0	37,5	37,1	35,9
Японія	33,9	33,8	33,8	33,8	33,9	33,9	33,9	33,9	34,1	34,1	34,0
Польща	29,7	32,7	32,9	32,2	32,6	34,0	33,0	33,0	31,1	31,0	29,3
Румунія		36,8	36,2	35,4	35,2	33,2	31,6	30,7	28,7	28,0	26,6
Україна	3,9	3,7	3,2	2,3	1,6	1,1	0,9	0,8	0,6	0,5	0,5

Джерело: складено авторами за [9]

установ. Як наслідок, змінюється і розмір інвестицій в інноваційні технології. Також слід відзначити, що нормативно-правова база, яка регулює діяльність банківської системи в Україні, недосконала, суперечлива і схильна до змін [10], а це, своєю чергою, гальмує розвиток банківської системи, зокрема розвиток дистанційного обслуговування клієнтів [12].

На сучасному етапі розвитку світової економіки відбувається перехід до цифрової економіки. Під цифровою економікою розуміють економіку, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях [13]. Уряди багатьох країн приймають відповідні програми задля забезпечення трансформаційних процесів в економіці. Зокрема, Європейським Союзом у 2010 р. прийнята стратегія інтелектуального, сталого та інклюзивного зростання Europe 2020, в якій одним із трьох пріоритетів визначено розвиток економіки, що базується на знаннях та інноваціях. Серед семи флагманських ініціатив стратегії слід виділити «Цифровий порядок денний для Європи» (A digital agenda for Europe) і «Інноваційний союз» (Innovation Union).

Метою «Цифрового порядку денного» є створення єдиного цифрового ринку, розвиток інтероперабельності (експлуатаційної сумісності) і стандартів, розвиток довіри і безпеки користувачів онлайн-транзакцій, розвиток швидкого Інтернету, розвиток наукових досліджень та інновацій, підвищення електронних навичок, використання інформаційно-комунікаційних технологій для вирішення соціальних проблем. Метою ініціативи «Інноваційний союз» є поліпшення умов і доступу до фінансування досліджень та інновацій, а також підвищення рівня інвестицій у дослідження й інновації до 3% ВВП ЄС [14].

Євроінтеграційні процеси в Україні, її інтеграція у світовий економічний простір вимагають інноваційного розвитку економіки держави [15]. Кабінетом Міністрів України прийнято Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр., затверджену Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р, якою передбачаються заходи стимулювання цифровізації економіки, розвитку цифрових інфраструктур, набуття громадянами цифрових компетенцій. Концепція також визначає проекти цифровізації, стимулювання внутрішнього ринку виробництва, використання та споживання цифрових технологій [16].

Суттєвий вплив на розвиток інноваційних технологій обслуговування клієнтів мають науково-технологічні фактори, оскільки банки у своїй діяльності використовують наявні технології, насамперед можливості мережі Інтернет і мереж мобільного зв'язку. Саме завдяки розвитку інформаційно-комунікаційних технологій відбулися зміни в підходах до обслуговування клієнтів банківськими установами, оскільки зазначені мережі забезпечують високу швидкість передачі даних, а програмні засоби, у т. ч.

мобільні додатки, не вимагають потужного апаратного забезпечення.

Україна має високі показники доступу населення до мережі Інтернет і мереж стільникового зв'язку. Станом на 31 грудня 2017 р. доступ до мережі Інтернет мають 54,5% населення світу, 85,2% населення Європи. Для України цей показник становить 93% населення [17]. Оптимальним і недорогим рішенням забезпечення 100-відсоткового доступу населення до мереж є використання мереж стільникового зв'язку.

До безпосереднього оточення банку відносять конкурентів і клієнтів. Сьогодні спостерігається посилення конкуренції між банками, до того ж додалася й конкуренція з фінтех-компаніями і технологічними компаніями, які, по-перше, надають широкий спектр фінансових послуг на більш вигідних умовах [18; 19], а по-друге, не мають таких законодавчих обмежень, як банківські установи. Наприклад, надання таких послуг, як переказ коштів і здійснення платежів, уже не є виключно банківською прерогативою. Такі послуги активно просувають Google, Apple, Facebook, Samsung, LG, Microsoft та ін. Поява P2P-кредитування також суттєво зменшує роль банківських установ на ринку кредитних послуг, оскільки під час виконання кредитних операцій банки зобов'язані формувати під них резерви і враховувати ризики, тоді як використання моделі P2P-кредитування будь-якою компанією такі зобов'язання на неї не накладає [18]. Ще одним важливим чинником посилення конкуренції між банками і нефінансовими установами на ринку є поява криптовалют, обіг яких, по-перше, не регламентується на законодавчому рівні в багатьох країнах світу, у т. ч. і в Україні, а по-друге, не потребує існування фінансових інституцій на відміну від традиційної валюти. Незважаючи на те що в Україні обіг і використання криптовалют законодавчо не врегульовано [20], частка ринку лише біткоїна на кінець 2017 р. становила 2,5% від ВВП, що є одним із найвищих показників у світі [21].

До внутрішніх чинників, що впливають на впровадження і використання банками новітніх технологій обслуговування клієнтів, можна віднести:

- необхідність скорочення часу обробки інформації [19], оптимізації витрат, підвищення продуктивності, рентабельності [2; 6; 15; 22], оскільки сьогодні спостерігається значний рівень розвитку мережі філій і відділень банків за одночасного зменшення попиту з боку роздрібних клієнтів. До того ж приблизно 30% філій і відділень є збитковими [3];
- необхідність розширення ринку і географії послуг, боротьбу за клієнта, збільшення клієнтської бази [2.; 6; 19];
- одержання конкурентних переваг банківською установою [2; 6; 15; 23];
- комплексну автоматизацію діяльності [19];
- підвищення іміджу банківської установи [15; 24].

Також слід відзначити й стримуючі чинники, що гальмують упровадження новітніх технологій:

- ризик невіправданості впровадження і використання технологій;
- освоєння не характерного для банку виду діяльності, а саме розроблення й упровадження електронних систем обслуговування клієнтів, забезпечення захисту;
- обмежені ресурси.

Розглянувши вплив зовнішніх чинників, можна зробити висновок, що напрям розвитку суспільства, програми і стратегії його розвитку стимулюватимуть як розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, так і використання їх споживачами, що змусить банки впроваджувати й оновлювати технології обслуговування клієнтів. Аналогічно і перераховані внутрішні чинники демонструють, що банкам вигідний розвиток і впровадження новітніх технологій. Очевидно, у подальшому конкуренція на ринку новітніх технологій банківського обслуговування посилюватиметься і слід очікувати збільшення інвестицій в їх розвиток. Усунення або зменшення впливу стримуючих чинників, зменшення інвестиційного й операційного ризиків упровадження новітніх технологій може бути забезпечене шляхом:

- інтеграції з іншими фінансовими установами і фінтек-компаніями та використання спільних розробок, у т. ч. і створення банківських систем із відкритим API [19];
- застосування хмарних технологій і впровадження перевірених рішень, що вже використовуються іншими, переважно закордонними, банками [24];
- використання технологій Big Data [25; 26].

Застосування хмарних технологій у банківській діяльності, зокрема хмарних автоматизованих банківських систем, дає змогу банку зосередитися на розвитку свого бізнесу, переклавши обов'язки з конфігурації та підтримки програмного забезпечення й обладнання зі своїх співробітників на сторонні організації [27], що, своєю чергою, дасть змогу зменшити витрати і знизити інвестиційні ризики [28].

Застосування технологій Big Data в банківській діяльності дасть змогу банківським установам накопичувати дані як про клієнтів, так і про потенційних клієнтів із різних джерел; оцінювати потенційних клієнтів і можливі ризики; диференціювати споживачів за різними ознаками, наприклад рівнем доходу, кредитоспроможністю, бажаними банківськими послугами, тощо; виявляти підозрілі транзакції [25; 26].

Також слід розглянути групу чинників, пов'язаних із потребами і поведінкою клієнтів, адже більшість інновацій у банківських послугах та технологіях з'являється саме завдяки потребам і вимогам клієнтів [15].

У працях вітчизняних науковців визначаються такі чинники, що сприяють використанню клієнтами новітніх технологій:

- відсутність потреби відвідувати банк [19];
- спрощення і прискорення взаємодії клієнта з банком [6];
- доступність і простота у користуванні послугами є головними критеріями вибору установи [22];
- фінансова грамотність [29].

До стримуючих чинників можна віднести:

- проблеми з безпекою в глобальній мережі [22];
- недовіру і страх користувача під час використання пристроїв [6; 12].

Аналіз чинників, зумовлених потребами і поведінкою клієнтів, дає змогу зробити висновки, що новітні технології обслуговування клієнтів повинні забезпечувати постійний, безпечний і водночас простий і зрозумілий доступ клієнта до банківських послуг.

Удосконалення каналів комунікації з клієнтом, забезпечення постійного доступу клієнта до банківських

послуг забезпечують упровадження і розвиток багатоканальної та омніканальної стратегії, практична реалізація якої фактично являє собою інтеграцію всіх каналів взаємодії банку з клієнтом [29]. До того ж омніканальність є бренд-орієнтованою стратегією [29], що, своєю чергою, робить банк більш конкурентоспроможним.

Питання безпеки користувача в мережі, а тим більш під час виконання фінансових операцій, є серйозною проблемою. Саме через недовіру багато клієнтів надають перевагу традиційній формі обслуговування [30]. Для підвищення безпеки користувачів у мережі й водночас спрощення доступу банкам необхідно впроваджувати інші системи ідентифікації та автентифікації клієнтів, а саме поведінкові і біометричні.

Питання простоти і зрозумілості використання технологій доступу до банківських послуг може бути вирішене створенням додаткових інформаційних ресурсів, що містять документацію, навчальні матеріали, інструкції з використання технологій. Іншим шляхом до спрощення використання технологій є використання штучного інтелекту і ботів-помічників для підказки користувачу з використання послуг, розрахунку витрат і надходжень у результаті виконання фінансових операцій, оптимізації витрат тощо. Ще одним напрямом спрощення використання інформаційних технологій обслуговування клієнтів може бути інтеграція з торговельними майданчиками, маркетплейсами, створення фінансових маркетплейсів.

Висновки. До сучасних банківських технологій обслуговування клієнтів належать Інтернет-банкінг, мобільний банкінг, СМС-банкінг, телефонний банкінг, банкомати і термінали самообслуговування, і в перспективі Інтернет-банкінг та мобільний банкінг мають витіснити інші технології.

Сьогодні впровадження банком сучасних технологій обслуговування клієнтів у свою діяльність є необхідним. Це дає змогу банківським установам зменшувати свої витрати і забезпечує клієнтам більш зручний і швидкий доступ до банківських послуг.

Розвиток зазначених технологій рухатиметься в напрямі:

- забезпечення цілодобового омніканального доступу клієнта до банківських послуг як безпосередньо, так і через посередників;
- спрощення автентифікації й авторизації користувачів, у т. ч. з використанням біометричних і поведінкових методів, з одночасним забезпеченням підвищених заходів захисту;
- спрощення процедур виконання клієнтами банківських і фінансових операцій;
- адаптації банківських послуг до потреб клієнта та їх персоналізації, у т. ч. і з використанням штучного інтелекту;
- інтеграції з іншими фінансовими установами і фінтек-компаніями та використання спільних розробок, у т. ч. створення банківських систем із відкритим API;
- використання банківськими установами хмарних технологій для розміщення програмних засобів, що забезпечують доступ клієнтів до банківських послуг;
- використання банківськими установами технологій Big Data для формування унікальних пропозицій для кожного клієнта, оцінювання й управління ризиками, ідентифікації підозрілих транзакцій тощо;
- зміни банківськими установами режиму роботи anywhere, anytime (будь-де, будь-коли) на режим anywhere, anytime, anything (будь-де, будь-коли, будь-що).

Подальші розвідки за темою статті доцільно здійснювати в таких напрямках, як фінансова підтримка розвитку інноваційних технологій, пошук банками джерел інвестування в їх розвиток, розроблення методик оцінювання ефективності їх інвестування.

Список використаних джерел:

1. Кузьменко О.В., Овчаренко В.О. Оцінювання впливу інноваційних технологій на ринок банківських послуг України. *Бізнес Інформ*. 2018. № 2. С. 121–126.
2. Карчева І.Я. Сучасні тенденції інноваційного розвитку банків України в контексті концепції Банк 3.0. *Фінансовий простір*. 2015. № 3. С. 299–305.
3. Пасічник І. Трансформація каналів продажу банківських послуг у контексті забезпечення конкурентоспроможності банків. *Вісник Національного банку України*. 2014. № 10. С. 28–33.
4. Карчева Г.Т. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. *Фінансовий простір*. 2018. № 1(29). С. 32–39.
5. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7.12.2000 № 2121-III. *Верховна Рада України*. URL : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 01.03.2019).
6. Кучанський О.Ю. Перспективи розвитку в Україні систем дистанційного банківського обслуговування клієнтів. *Управління розвитком складних систем*. 2015. № 23(1). С. 115–119.
7. Vijayaragavan T. Modern Banking Services – A key Tool for Banking Sector. *International Journal of Commerce, Business and Management*. 2014. Vol. 3, № 4. P. 589–594.
8. Frame W.S., White L.J. Technological Change, Financial Innovation, and Diffusion in Banking. *NYU Working Paper*. 2014. № 451/33549.
9. Commercial bank branches (per 100,000 adults). *The World Bank*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FB.CBK.BRCH.P5?view=chart> (дата звернення: 01.02.2019).
10. Жаворонок А.В. Диверсифікація банківських послуг: факторний вплив. *Молодий вчений*. 2016. № 12.1. С. 739–744.
11. Гребенюк Н.В. Значимість зовнішніх факторів впливу в управлінні банком в сучасних умовах. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. 2014. Вип. 46. С. 257–261.
12. Єсіна О.Г. Інтернет-банкінг в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1(48). С. 209–213.
13. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні та світі. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 6. С. 105–110.
14. EUROPE 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. *European Commission*. 2010. URL : <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLETE%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf> (дата звернення: 08.02.2019).
15. Трудова М.Є. Інноваційні перспективи розвитку в банківській системі України. *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 485–490.
16. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження Кабінету Міністрів України; Концепція, План, Заходи від 17.01.2018 № 67-р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80> (дата звернення: 08.02.2019).
17. Internet User Statistics & 2018 Population for the 53 European countries and regions. URL : <https://www.internetworldstats.com/stats4.htm> (дата звернення: 08.02.2019).
18. Міщенко В.І., Міщенко С.В. Маркетинг цифрових інновацій на ринку банківських послуг. *Фінансовий простір*. 2018. № 1. С. 75–79.
19. Неізнана О.В. Огляд новітніх електронних технологій і аналіз розвитку сучасного банку. *Технологический аудит и резервы производства*. 2016. № 2/6. С. 28–31.
20. Спільна заява фінансових регуляторів щодо статусу криптовалют в Україні. URL : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59735329 (дата звернення: 09.02.2019).
21. Global Emerging Markets Strategy Focus. How bad is Bitcoin for the World? *Citi Research is a division of Citigroup Global Markets Inc.* URL : <https://ir.citi.com/6E2oNPHzWm1Wt%2F1FqjcywZsl349qEsO61g8k82zK98dlnfVHCrTWtg%3D%3D> (дата звернення: 18.02.2019).
22. Шевчук Т.В. Проблеми та особливості розвитку цифрових банківських технологій. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2015. Вип. 1. С. 249–255.
23. Зверук Л.А., Рибачук В.О. Модернізація національного ринку банківських послуг як стратегічний орієнтир його розвитку (на прикладі ПАТ «Державний ощадний банк України»). *Інтернаука. Серія «Економічні науки»*. 2017. № 1. С. 19–26.
24. Заборовець Ю.О. Сутність, зміст та перспективи розвитку інноваційних технологій у банківських установах України. *Сталий розвиток економіки*. 2014. № 2. С. 206–211.
25. Глібко С.В. Правове забезпечення використання інновацій банками при наданні послуг в мережі Інтернет. *Правове регулювання відносин у мережі Інтернет* : кол. монографія / за ред. С.В. Глібко, К.В. Єфремова. Харків, 2016. Розд. 2, підр. 2.5. С. 155–165.
26. Гайдар С.І., Калюжна Ю.В. Використання технологій Big Data у банківській діяльності. *Майбутнє банкіну: сучасні виклики та перспективи розвитку* : матеріали II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, м. Київ, 15.06.2017. Київ : КНЕУ, 2017. С. 15–18.
27. Батаєв А.В. Перспективи впровадження обlačних автоматизованих банківських систем в фінансових інститутах. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 404–413.
28. Іванченко Г.Ф. Сучасні перспективи хмарних СППР у банківській системі. *Інфраструктура ринку*. 2016. № 2. С. 361–364.
29. Зозульов О.В., Левченко М.О. Формування омніканальної збутової стратегії підприємства. *Економічний вісник НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського»*. 2016. № 13.
30. Майорова Т.В. Банківські інновації як ключовий чинник розвитку банківської системи. *Майбутнє банкіну: сучасні виклики та перспективи розвитку* : матеріали II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, м. Київ, 15.06.2017. Київ : КНЕУ, 2017. С. 79–81.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. Целью статьи является определение тенденций развития современных технологий банковского обслуживания. Рассмотрены технологии, основанные на использовании информационно-коммуникационных технологий: Интернет-банкинга, мобильного банкинга, СМС-банкинга, телефонного банкинга, банкоматов и терминалов самообслуживания. Проанализированы внешние и внутренние факторы, влияющие на внедрение указанных технологий банковскими учреждениями и на использование этих технологий клиентами банков. Обоснованы необходимость внедрения банками современных технологий обслуживания клиентов и положительные последствия их применения. Определено, что развитие указанных технологий будет происходить в направлении обеспечения постоянного и простого доступа клиента к банковским услугам; обеспечения повышенных мер защиты; адаптации банковских услуг к потребностям клиента и их персонализации; интеграции с другими финансовыми учреждениями и финтек-компаниями; создания банковских систем с открытым API и др.

Ключевые слова: банки, банковские технологии, Интернет-банкинг, мобильный банкинг, самообслуживание, инновации.

DEVELOPMENT TRENDS OF MODERN BANKING TECHNOLOGIES

Summary. The significant development of information and communication technologies has a huge impact on banking technologies of customer service. Against this backdrop, banks change their expansive strategy for a strategy of technological transformation. They spend tremendous resources on new technologies because it reduces their costs relative to any other forms of banking. Moreover, new technologies provide customers more convenient access to banking services. Therefore, this paper aims to identify development trends of these technologies. Understanding the main directions of banking technologies development is key to design, refine, and implement banking services that achieve high consumer acceptance. The authors review modern banking technologies of service based on information and communication technologies. There are Internet banking, mobile banking, SMS-banking, telephone banking, ATMs and self-service terminals. The common feature of these bank technologies is that they allow customers to access banking services outside bank branches. The paper considers factors affecting technologies' adoption by banks. These factors are conventionally divided into external and internal. The positive and negative effect of these factors are considered. The authors suggest several ways to eliminate their negative impact. The paper also discusses factors affecting the acceptance of innovative technologies of banking service by customers. This study substantiates the necessity of modern customer service technologies adoption by banks and their positive consequences. It is determined that the development of these technologies occur in the direction of ensuring constant and simple client access to banking services; provide enhanced protection measures; adaptation of banking services to customer needs and their personalization; integration with other financial institutions and FINTEC companies; creation of banking systems with open API, etc.

Key words: banks, banking technologies, Internet banking, mobile banking, self-service, innovations.

Kutuzova Mariana

doktor nauk ekonomicznych,

starszy wykładowca w Departamencie Finansów,

Bankowości i Ubezpieczeń

Wschodnioeuropejski Uniwersytet Narodowy im. Lesii Ukrainki

Kutuzov Mykhailo

doktor nauk ekonomicznych,

profesor nadzwyczajny, dział rachunkowości i audytu

Wschodnioeuropejski Uniwersytet Narodowy im. Lesii Ukrainki

Kutuzova Mariana

PhD in Economics, Senior Lecturer

of the Department of Finance, Banking and Insurance,

Lesya Ukrainka Eastern European National University

Kutuzov Mykhailo

PhD in Economics,

Associate Professor of the Department of Accounting and Audit

Lesya Ukrainka Eastern European National University

ZINTEGROWANY WSKAŹNIK BEZPIECZEŃSTWA PRZESTRZENI GOSPODARCZEJ PAŃSTWA I WARTOŚCI PROGOWE JEGO WSKAŹNIKÓW W WARUNKACH GLOBALIZACJI

Abstrakt. Artykuł proponuje naukowe podejście do definicji integralnego wskaźnika bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej (IWBPGP) stanu i sposobów obliczania jego wartości progowych. Formowane podejścia do zapewnienia bezpieczeństwa ekonomicznego obiektów bezpieczeństwa – jednostek, przedsiębiorstw, regionów, struktur krajowych i państwowych w kontekście procesu globalizacji. Określa się metody selekcji, grupowanie wskaźników ich wartości progowych i ich wpływ na bezpieczeństwo przestrzeni gospodarczej. Udowodniono rzeczywistość tego podejścia w zapewnieniu bezpieczeństwa ekonomicznego państwa. Pozwala to uzyskać ilościową ocenę aktualnego stanu gospodarki przy użyciu nowoczesnego aparatu matematycznego i stworzyć ogólną ocenę rzeczywistej przestrzeni ekonomicznej obiektu.

Słowa kluczowe: interesy ekonomiczne, przestrzeń gospodarcza, przestrzeń gospodarcza przedmiotu, bezpieczeństwo ekonomiczne, bezpieczeństwo przestrzeni gospodarczej, integralny wskaźnik bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej przedmiotu.

Wprowadzenie i opis problemu. Badanie problemów bezpieczeństwa ekonomicznego, przedmiotu bezpieczeństwa – osobowości, przedsiębiorczej firmy, regionu, struktury państwa narodowego w procesie globalizacji jest jednym z najbardziej istotnych i złożonych problemów naszych czasów.

Rozwój globalnego rynku, konkurencyjnej gospodarki dyktuje zasady, które stale się zmieniają, zarówno dla jednostki, jak i dla suwerennych państw.

Ryzyko jako prawdopodobieństwo szkody lub straty stało się integralną częścią mechanizmu wolnej konkurencji w zapewnieniu funkcji samoregulacji gospodarki rynkowej, wykluczając teoretycznie jakąkolwiek ingerencję państwa.

Wybór nie tylko adekwatnych, ale skutecznych odpowiedzi na dynamicznie zmieniające się wyzwania w zależności od sytuacji gospodarczej zależy pod wieloma względami od zdolności podmiotu do przystosowania się do zmian, pod wpływem czynników wewnętrznych i zewnętrznych przestrzeni gospodarczej.

Analiza najnowszych badań i publikacji. W analizie terminu „bezpieczeństwo przestrzeni gospodarczej” w literaturze naukowej z reguły rozróżnia się dwa podejścia. Pierwszym z nich jest tzw. Indykator związany z analizą szeregu indywidualnych indyktorów, z których każdy umożliwia szczegółową analizę poszczególnych części systemu i jako konsekwencję całego systemu jako całości. Drugie podejście opiera się na opracowaniu zagregowanych wskaźników (indykatorów) [1, s. 415–421].

Naukowcy z różnych krajów nie zgadzają się co do terminologii, która powoduje różnorodność nazw wskaźników: globalny wskaźnik siły narodowej, integralny wskaźnik wiarygodności kraju, wskaźnik zintegrowanych sił krajowych.

Termin „wskaźnik bezpieczeństwa ekonomicznego” jest rozpowszechniany głównie w Federacji Rosyjskiej i na Białorusi [2, s. 31-41], jednak w kołach naukowych Ukrainy dominuje termin „integralny wskaźnik” bezpieczeństwa ekonomicznego.

Mnogość podejść do oceny stanu bezpieczeństwa ekonomicznego na Ukrainie prowadzi do oddzielenia zagranicznego bezpieczeństwa ekonomicznego i jego wewnętrznych komponentów, do których należą: finanse, energia, żywność, demografia, bezpieczeństwo środowiska, zasoby surowcowe, status wojskowo-ekonomiczny, wsparcie informacyjne, technologia, społeczeństwo i inne [3; 4].

Większość innych podejść do oceny poziomu bezpieczeństwa ekonomicznego na Ukrainie nie obejmuje złożonego podejścia ilościowego, ale obejmuje podejście jakościowe, które prowadzi do jednostronnej analizy bezpieczeństwa ekonomicznego, bez uwzględnienia cech ilościowych.

Celem opracowania jest pogłębienie teoretycznych i metodologicznych podejść do zapewnienia bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej w modelu zrównoważonego rozwoju państwa.

Wyniki badań. Badanie problemów bezpieczeństwa ekonomicznego, jako najważniejszych cech jakościowych sys-

temu gospodarczego, jest niemożliwe bez pogłębionej analizy pojęcia „bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej”.

Autorzy uważają, że integralny wskaźnik bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej państwa nie tylko ujawnia istotę pojęcia „bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej”, ale także daje możliwość zarówno ilościowej, jak i jakościowej oceny oraz dynamiki zmian poziomu bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej.

Jednocześnie istotę bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej, w tym państwa, można określić jako suwerenność przestrzeni gospodarczej obiektu, która chroni jego istotne interesy gospodarcze, w tym niekorzystne warunki dla rozwoju procesów wewnętrznych i zewnętrznych.

Na podstawie Schematu 1 dla państwa ogólny schemat integralnego wskaźnika bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej, biorąc pod uwagę włączenie do niego wskaźników charakteryzujących główne wskaźniki sytuacji makroekonomicznej kraju, stanu instytucji rynkowych i nierynkowych, sytuacja i konkurencyjność w światowej przestrzeni gospodarczej ma następującą formę (schemat 2).

Indykatory głównych czynników w bloku czynników rynkowych i w blokach innych czynników są określone nie tylko na podstawie najbardziej kompletnego i odpowiedniego odzwierciedlenia rzeczywistego stanu rzeczy w różnych sferach życia państwa, ale także biorąc pod uwagę międzynarodowe informacje statystyczne dla charakterystyk porównawczych, najważniejsze aspekty rozwoju społeczno-gospodarczego krajów świata, w tym Ukrainy.

Na przykład, analizując zagrożenia dla bezpieczeństwa ekonomicznego, *Narodowy Instytut Badań Strategicznych* wykorzystuje ponad 150 wskaźników z całego zestawu wskaźników ekonomicznych. W tej naukowej strukturze wybrano wskaźniki, które można uznać za wskaźniki, jakie są oparte na tak doskonałych właściwościach, ilościowo określają zagrożenia dla bezpieczeństwa ekonomicznego; są w stanie ostrzec społeczeństwo, państwo i uczestników rynku o możliwych zagrożeniach wynikających ze zmian sytuacji makroekonomicznej i przyjęcia środków przez rząd w dziedzinie polityki gospodarczej posiadając poziom dużej wrażliwości i zmienności [5; 6].

Indykatory bloku czynników wpływających na przestrzeń gospodarczą wybiera się ze wskaźników, które pozwalają

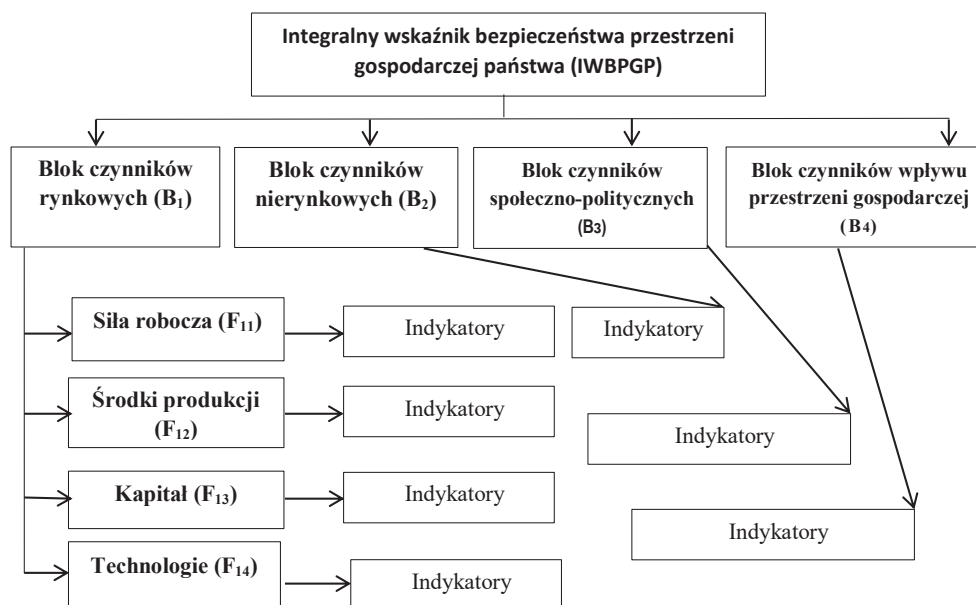
ocenić rzeczywisty stan danego stanu w systemie światowych stosunków gospodarczych, ich dominację lub zależność od innych struktur narodowo-państwowych lub regionalnych-państwowych, rzeczywistą otwartość gospodarki, a także wpływ przestrzeni gospodarczej, co jest czynnikiem istniejącego wpływu globalizacji na konkretną jednostkę gospodarczą.

Wartości graniczne czynników integralnego wskaźnika bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej państwa, czyli wagi graniczne, przez które przechodzi niestabilność całego systemu bezpieczeństwa ekonomicznego, hamują wzrost gospodarczy, samodoskonalenie kraju i społeczeństwa w całości, które w większości przypadków odpowiadają ogólnie przyjętym wskaźnikom [6, s. 74].

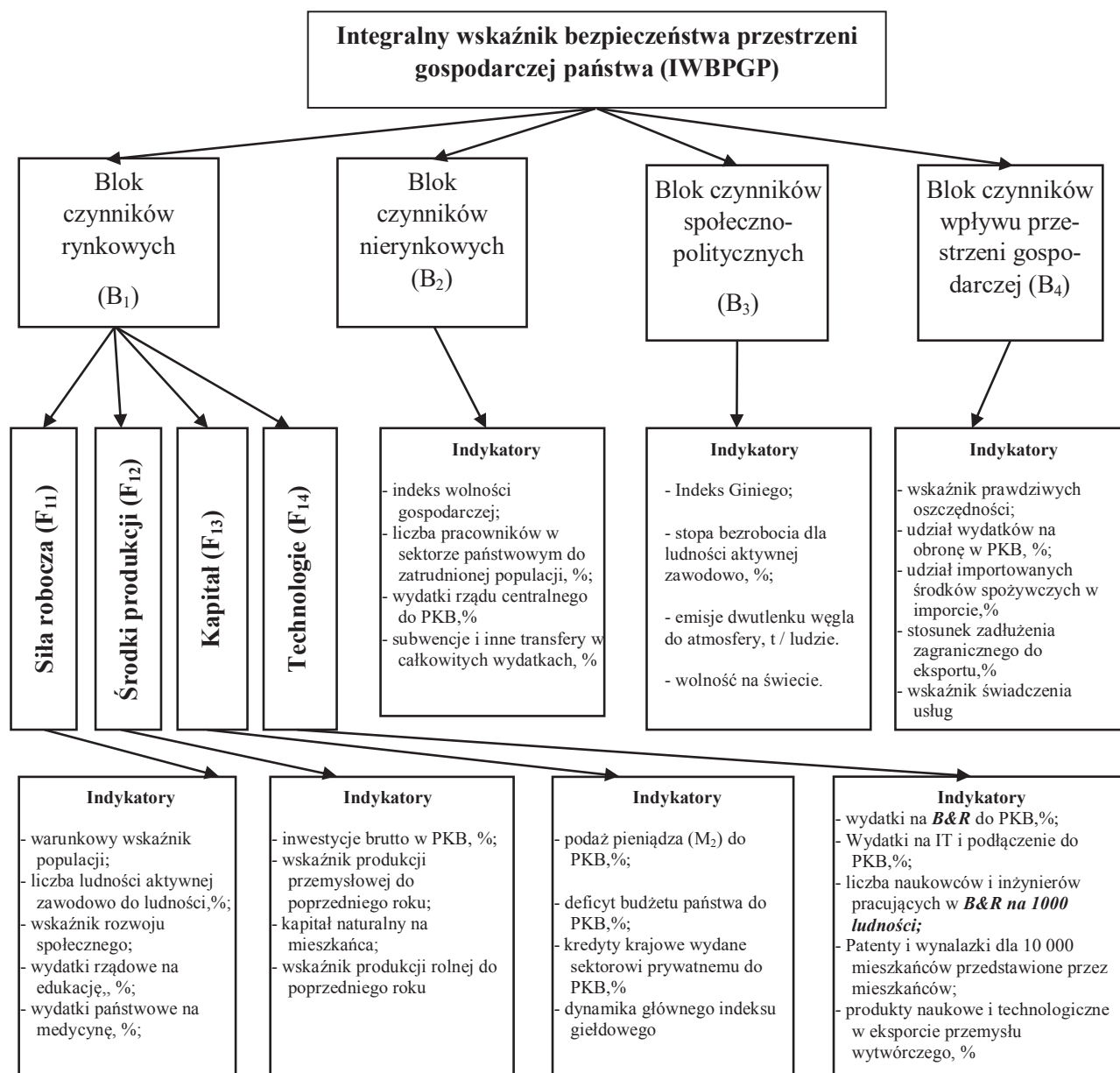
Wielu ekonomistów sceptycznie odnosi się do systemu tworzenia wartości progowych wskaźników stosowanych do analizy bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej. Warto zastanowić się nad krytyką I. Bogdanowa co do podejścia wyboru wartości marginalno-krytycznych, które stanowią granice bezpieczeństwa rozwoju społeczeństwa. Jego zdaniem „... definicja, „marginalno-krytycznych” progów charakteryzuje się skrajnym subiektywizmem i eklektyzmem, całkowitym brakiem metodologii” [7, s. 45].

Dla Ukrainy, z jej zasobami ludzkimi, terytorialnymi i naturalnymi, główny problem leży w płaszczyźnie politycznej, to znaczy zdolności państwa do zapewnienia dystrybucji, wykorzystania i zarządzania takimi zasobami w interesie całego społeczeństwa, przy optymalnym połączeniu interesów osobistych, grupowych i narodowych. Z drugiej strony decyzje polityczne są dobrowolnymi rozwiązaniami problemów w zdeterminowanej większości przypadków, które są stale gromadzone, zarówno w sferze gospodarczej, społecznej, jak i politycznej życia państwa.

Pojawienie się w społeczeństwie nowego podejścia do rozumienia i postrzegania już znanych i nowych czynników współczesnej rzeczywistości, zmiany relacji w odniesieniu do produkcji, światowego spojrzenia na społeczeństwo, ostatecznie koncentrują się, dają szansę, najpotężniejszą konsolidację do rozwiązywania pilnych zadań stojących przed społeczeństwem w tym lub innym momencie kryzysu (jak to miało miejsce w sferze militarnej w obwodach Donieckim i Ługańskim w latach 2014–2016) lub promowania przejścia całego społeczeństwa na jakościowo inny poziom jego szybkiego rozwoju.



Schemat 1. Ogólny schemat bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej obiektu



Schemat 2. Schemat bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej państwa

Przy całej wadze każdego indywidualnego faktora należy pamiętać, że wszystkie indykatory bezpieczeństwa przestrzeni ekonomicznej dowolnego obiektu stanowią zestaw połączony, którego syntezą jest integralność całego systemu, to znaczy kompleks (lub siła, system) składników.

Nie mechaniczny, ale ekonomicznie ściśle zweryfikowany i uzasadniony, wybór wskaźników uwzględniających dynamikę najważniejszych zmian w sferze systemu państwowego, systemu politycznego i stosunków społeczno-ekonomicznych, rozwój modelu bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej na nich opartej, który odpowiednio uwzględni i opisuje procesy zachodzące w społeczeństwie, przyczynia się do możliwości kompleksowego podejścia do bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej i jest integralnym wskaźnikiem poziomu aktywności życiowej każdego podmiotu, w tym państwa – jest to ważne zadanie, przed którym stoją badacze.

Takie ustawienie prowadzi do jasności, dlaczego przejście rzeczywistych wskaźników na poziomie marginalnym nie prowadzi do natychmiastowego załamania całego systemu bezpieczeństwa podmiotu gospodarczego. Z drugiej strony

kompleksowa analiza interakcji wskaźników stanowi odpowiedź na szereg kluczowych pytań.

Jedynie integralne podejście do analizy sytuacji społeczno-gospodarczej na Ukrainie daje możliwość oceny rzeczywistego poziomu bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej do 2014 roku. Tak więc, naszym zdaniem, właśnie ze względu na indikator charakteryzujący szarą strefę można do pewnego stopnia wyjaśnić faktem, że Ukraina nadal istnieje, przezwyciężając „niezwykle krytyczny” poziom wskaźników ustalonych przez ekspertów, co powinno prowadzić do nieodwracalnego zniszczenia państwa. Kolejnym czynnikiem tłumiącym dość aktywny był udział ludności w sektorze „szarej strefy”.

Szara strefa wnosi znaczący wkład we wzrost gospodarczy, przy czym około 50% PKB Ukrainy powstaje w wyniku nielegalnych schematów i prowadzonych operacji. Jednocześnie nie istnieją niezawodne metody, które mogą odróżnić szarą strefę od legalnej, ponieważ znaczna część informacji mieści się w „oficjalnych” statystykach.

Na podstawie podejścia integralnego opracowano zintegrowane wskaźniki: wskaźnik rozwoju społecznego, wskaź-

nik wolności gospodarczej i szereg innych z powodzeniem wykorzystano w ostatnich latach do śledzenia trendów w gospodarce światowej i badania praw politycznych i swobód obywatelskich na całym świecie [9, s. 5-15]

Aby uniknąć powielania poszczególnych wskaźników na Schemacie 2, wartości progowe nie są wyraźnie uwzględnione w tak znaczących wskaźnikach społeczno-ekonomicznych, jak PKB na mieszkańca, inflacja, charakterystyka szarej strefy i niektórych innych, ponieważ są one zawarte w innych zintegrowanych wskaźnikach.

Indyktor „akumulacji kapitału trwałego brutto”, który jest obliczany w praktyce międzynarodowej, jest bardzo bliski, prawie identyczny w znaczeniu ze wskaźnikiem „inwestycja w środki trwałe”, i obejmuje koszt nabycia i ulepszenia podstawowego kapitału materialnego (budynki, konstrukcje, maszyny i urządzenia, zwierzęta gospodarskie, plantacje wieloletnie), produkowane niematerialne środki trwałe (oprogramowanie na komputery, prace poszukiwawcze geologiczne itp.), a także koszty poprawy żyzności ziemi.

Wzór do obliczania integralnego wskaźnika bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej państwa (IWBP GP) z poprawkami ma następującą formę:

$$IWBP GP = \sum_{n=1}^4 a_n \times B_n, \quad (1)$$

de a_n – współczynnik obciążenia B_n w IWBP GP, ponadto $\sum a_n = 1$,

B_n – wartość n-tego bloku czynników.

Znaczenie B_n (z wyjątkiem B_1) określa się jako:

$$B_n = \sum_{i=2}^m B_{ni} \times \Delta_{ni}, \quad (2)$$

gdzie: B_{ni} – ładunek czynnikowy wskaźnika I_{ni} w B_n , ponadto $\sum B_{ni} = 1$,

i – numer indykatora I_{ni} ,

m – ilość indykatorów I_{ni} w bloku B_n .

Δ_{ni} – odchylenie wartości rzeczywistej I_{ni} od progę, %:

$$\Delta_{ni} = (I_{nif} - I_{nip}) / I_{nip} \times 100\%, \quad (3)$$

gdzie: I_{nif} – rzeczywista wartość wskaźnika I_{ni} , n-tego bloku,

I_{nip} – wartość progowa I_{ni} n-tego bloku.

Jako jednostka czynnika rynkowego (B_1) zawiera cztery podstawowe czynniki, wtedy

$$B_1 = \sum_{y=1}^4 C_{1y} \times B_{1y}, \quad (4)$$

gdzie: C_{1y} – współczynnik obciążenia czynnika F_{1y} w B_1 , ponadto $\sum C_{1y} = 1$,

y – liczba podstawowego czynnika,

F_{1y} – wartość y-tego podstawowego czynnika:

$$F_{1y} = \sum_{i=1}^m d_{1yi} \times \Delta_{1yi}, \quad (5)$$

Δ_{1yi} – odchylenie rzeczywistej wartości wskaźnika I_{1ni} pierwszego bloku od progę, %:

$$\Delta_{1yi} = (I_{1nir} - I_{1nip}) / I_{1nip} \times 100\% \quad (6)$$

de: I_{1nir} – rzeczywista wartość indykatora I_{1ni} pierwszego bloku,

I_{1nip} – wartość progowa indykatora I_{1ni} pierwszego bloku, m – liczba indykatorów w czynniku F_{1y} .

Jak już wspomniano powyżej, wybór wartości ładunków czynnikowych a_n , B_{ni} , C_{1y} , d_{1yi} , ma ogromne znaczenie dla prawidłowego obliczenia IWBP GP. W tym samym czasie, indeks wolności gospodarczej (IWG), „uważa te 10 czynników za równoważne wpływowi na wolność gospodarczą, dlatego stosuje się je bez współczynników wagowych”. Szereg innych złożonych wskaźników (głównie związanych z czynnikami nierynkowymi i społeczno-politycznymi) również ma inną strukturę formacji.

Proponowani autorzy IWBP GP podobnie jak IWG, nie wyznaczają swojego głównego zadania do obliczania wpływu każdego wskaźnika, który w zasadzie jest niemożliwy, ale definicji średniej ważonej wskaźnika integralnego, łączącej potencjały kompleksu wszystkich głównych czynników, które wpływają na stan społeczeństwa i państwa. Konieczność znaczenia wynika z możliwości wykorzystania IWBP GP do kontrolowania dynamiki i wektora bezpieczeństwa przestrzeni gospodarczej państwa, co logicznie uwzględnia wpływ wszystkich wskaźników oraz ich odpowiedników.

W związku z tym przy dalszym rozpatrywaniu poszczególnych państw i obliczaniu ich IWBP GP ustalono, że:

$$a_n = B_{ni} = C_{1y} = d_{1yi} = 1; \quad (7)$$

W tym przypadku wzór obliczeniowy IWBP GP nabiera kształtu:

$$IWBP GP = \sum_{n=1}^4 B_n, \quad (8)$$

Znaczenie B_n (z wyjątkiem B_1):

$$B_n = 1 / m \sum_{i=1}^m \Delta_{ni}, \quad (9)$$

gdzie m – liczba indykatorów w bloku B_i ,

$$B_1 = \sum_{y=1}^4 F_{1y}, \quad \text{ta} \quad (10)$$

$$F_{1y} = 1 / m \sum_{i=1}^m \Delta_{1yi}, \quad (11)$$

m – liczba wskaźników w czynniku F_{1y} .

Wnioski W przypadku wielowymiarowego podejścia do kompleksowej definicji bezpieczeństwa ekonomicznego, jest one ogólnie podzielone na jakościowe i ilościowe. W zależności od specyfiki badanych warunków dominują podejścia jakościowe oparte na analizie wskaźników pierwotnych lub podejściu ilościowym.

Realia współczesnej sytuacji gospodarczej, politycznej, społecznej i suwerennej na Ukrainie doprowadziły do zastosowania złożonego podejścia ilościowego [9, s. 5-15] przy ocenie stanu bezpieczeństwa ekonomicznego, na podstawie którego wdrożyło się Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego i Handlu Ukrainy, metodologia oceny zagrożeń dla bezpieczeństwa ekonomicznego, ale biorąc pod uwagę szybkie zmiany i nowe czynniki wpływające na porządek roku 2007 wraz z ostatnimi zmianami w 2013 r., nie uwzględnia wszystkich zawiłości obecnego stanu Ukrainy. [10].

Metoda zaproponowana przez autorów jest ulepszona i ma znaczące zalety w porównaniu z istniejącą w szczególności: możliwością wyznaczania współczynników wagowych za pomocą sformalizowanej metody matematycznej, wyznaczania kierunku charakterystycznych wartości wskaźników, co w przyszłości doprowadzi do wzrostu jakości badanego systemu.

Bibliografia:

1. Митяков Е. С., Митяков С. Н. Адаптивный подход к вычислению обобщенного индекса экономической безопасности. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2. С. 415–421.
2. Кваша Т.К., Волощук Р.В. Підходи до інтегрального оцінювання стану економічної безпеки як складної системи. Науково-технічна інформація. – 2015. – № 3. – С. 31-41. Електронна версія: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NTI_2015_3_7 (дата звернення: 23.02.2019)
3. Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення. Київ: НІСД, 1997. 144 с.
4. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. Київ: КВІЦ, 1999. 462 с.
5. Качинський А. Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень : монографія. Київ: НІСД 2013. 104 с. Електронна версія: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Kachunckuy_mon-e08dc.pdf (дата звернення: 23.02.2019)
6. Сенчагов В. Экономическая безопасность как основа обеспечения национальной безопасности России. Вопросы экономики. 2001. № 8. С. 74.
7. Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика. Москва: ИСПИ РАН, 2001. С. 45.
8. Исправников В.О. "Теневые" параметры реформируемой экономики и антикризисный потенциал среднего класса. Российский экономический журнал. 2001. № 3. С. 4.
9. Сухоруков А. І., Харзішвілі Ю. М. Щодо методології комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави. Стратегічні пріоритети. 2013. № 3. С. 5-15.
10. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки

**ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ БЕЗОПАСНОСТИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ГОСУДАРСТВА
И ПОРОГОВЫЕ ЗНАЧЕНИЯ ЕГО ИНДИКАТОРОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Аннотация. В работе предлагается научный подход к определению интегрального показателя безопасности экономического пространства (ИПБЕП) государства и способы расчета его пороговых значений. Сформулированы подходы к обеспечению экономической безопасности объектов безопасности – личности, предприятия, региона, национально-государственной структуры в условиях процесса глобализации. Определены способы подбора, группировки индикаторов их пороговых значений и их влияния на безопасность экономического пространства. Доказана актуальность данного подхода в обеспечении экономической безопасности государства. Что позволяет получить количественную оценку текущего состояния экономики с использованием современного математического аппарата и сформировать общую оценку реального экономического пространства объекта.

Ключевые слова: экономические интересы, экономическое пространство, экономическое пространство объекта, экономическая безопасность, безопасность экономического пространства, интегральный показатель безопасности экономического пространства объекта.

**INTEGRATED INDICATOR OF THE SAFETY OF THE ECONOMIC SPACE OF STATE
AND THE LIMIT VALUE OF ITS INDICATORS IN GLOBALIZATION CONDITIONS**

Summary. The paper proposes a scientific approach to the definition of the integral index of security of the economic space (IISES) of the state and the methods for calculating its threshold values. The problem of “security of the economic space” becomes independent for every participant of economic life, since it goes beyond a certain territory, primarily because the administrative boundaries of each participant's territory don't often coincide with the limits of their economic interests. The conducted research allows to make the following conclusion that in the era of globalization it is more reasonable to consider the safety of an object not as its economic security in general, but as the security of its economic space. The approaches to providing economic security of security objects – the person, the enterprise, the region, the national-state structure in the conditions of the globalization process are formulated. The proposed methodological approach to the formalization of the security of the economic space of an object gave the opportunity to form a general scheme of an integral indicator of the security of their economic space (IISES), which includes indicators characterizing main indicators of objects of different levels. The combination in the integral index of individual blocks of factors allows monitoring of the most important areas of the object's operation and its economic security. The methods of selection, grouping of indicators of their threshold values and their influence on the security of the economic space are determined. The relevance of this approach in ensuring the economic security of the state is proved. That provides a quantitative assessment of the current state of the economy using modern mathematical tools and form an overall assessment of the real economic space of the object.

Key words: economic interests, economic space, economic space of an object, economic security, security of economic space, integral index of security of the economic space of an object.

Лещук Г. В.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та підприємництва
Прикарпатського інституту імені Михайла Грушевського
Міжрегіональної Академії управління персоналом*

Leshchuk Halyna

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of department of economy and enterprise
Carpathian Institute named after M. Grushevskiy
of the Interregional Academy of Personnel Management*

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ГРОМАДСЬКИХ ПРОЄКТІВ

Анотація. Досліджено теоретико-прикладні аспекти запровадження ефективної системи взаємодії органів місцевого самоврядування та громадськості в бюджетному процесі з метою успішної реалізації громадських проєктів для задоволення потреб територіальної громади. Проаналізовано тенденції планування та реалізації громадських проєктів у місті Львові протягом 2016–2019 рр. як одного із найуспішніших міст України за активною участю громади у бюджетному процесі. Визначено особливості планування, організації, реалізації та моніторингу громадських проєктів міста Львова, що дало змогу провести порівняльний аналіз «польської моделі» з вітчизняною практикою формування бюджету міських ініціатив. Обґрунтовано необхідність удосконалення механізмів бюджетів участі, зокрема в контексті підвищення ефективності системного інформаційного забезпечення планування і реалізації громадських проєктів та розвитку громадянської освіти серед молоді в партиципаторному бюджетуванні.

Ключові слова: громадські проєкти, бюджет участі, партиципаторне бюджетування, територіальна громада, інформаційне забезпечення.

Вступ та постановка проблеми. Дана стаття є продовженням розвитку питання партиципативного бюджетування, що було розглянуто автором у попередній праці «Партиципаторна модель інвестиційного розвитку інфраструктури регіону» [1], де було відображено теоретико-методологічні засади партиципаторного бюджетування з визначенням принципів, інструментів та механізму застосування, а також запропоновано партиципаторну модель інвестиційного розвитку інфраструктури регіону.

Відповідно до Конституції України, Закону України «Про місцеве самоврядування» і статутів територіальних громад, жителям населеного пункту надається право на участь у здійсненні місцевого самоврядування. Сьогодні набувають поширення пряма участь громадян у процесі управління міста загалом та механізми, через які зацікавлені представники громадських організацій і широкі верстви населення можуть впливати на регіональний та місцевий бюджетні процеси в окремих галузях.

У сучасних умовах в Україні декларується впровадження «польської моделі» бюджету участі, основними принципами якої є такі: всі прийняті у процесі голосування рішення мають бути обов'язково виконані; всі проєкти мають відповідати плану стратегічного розвитку міста, входить до його компетенцій; вартість проєкту не може перевищувати відведену на його реалізацію суму; реалізація проєкту можлива лише на території відповідного міста; процес партиципаторного бюджету має циклічний характер, тобто проводиться щорічно один раз на рік; термін виконання одного проєкту не може перевищувати одного року; всі роботи, пов'язані з реалізацією проєкту, мають виконуватися міськими службами; відкритість процедури проведення партиципаторного бюджету; висока відповідальність як із боку місцевих органів влади, так і громадян; зміцнення громади у цілому, а не лише встановлення довірчих відносин між окремими громадянами та представниками місцевої влади тощо [2]. Проте

реалії вітчизняного планування та реалізації громадських проєктів з імплементацією механізмів «польської моделі» бюджету участі потребують системного аналізування й порівняння для підвищення ефективності даного процесу та ініціативності територіальної громади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади функціонування процесу партиципаторного бюджетування, планування та організування системи ефективної взаємодії територіальної громади та органів місцевої влади у даному процесі досліджено у працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, серед яких: Г.М. Котіна, М.М. Степура, А.Ю. Батюта, І.М. Сотник, Я.О. Ус, Ю.А. Глушенко, Ж.А. Белець та ін. Проте потребують подальших наукових досліджень проблемні питання щодо ефективного планування, організації, реалізації, інформування й контролю партиципативного бюджетування, а також аналітичного порівняння досвіду впровадження «польської моделі» бюджету участі та вітчизняної практики для впровадження найоптимальніших механізмів у даний процес.

Слід погодитися з думкою І.М. Сотник, що всі учасники бюджету участі (БУ) мають власні причини для участі у ньому. Так, для муніципалітетів партиципаторне бюджетування є ефективним інструментом розподілу суспільних ресурсів, що зменшує рівень корупції в місті, підвищує довіру населення до дій представників міської влади, сприяє розвитку та підтримці демократії на місцевому рівні, отриманню суспільного визнання, дає можливість міській владі краще зрозуміти реальні потреби жителів і вдосконалити свою діяльність. Натомість територіальна громада отримує доступ до бюджетної інформації, може брати активну участь у прийнятті управлінських рішень щодо поліпшення життя в місті та зміцнення його соціального сектору, що сприяє підвищенню рівня громадської освіти й свідомості, появи нових громадських лідерів тощо [3, с. 35].

У праці Г.М. Котіної визначаються чотири основоположні принципи БУ, зокрема: ефективний перерозподіл фінансових ресурсів на користь найбільш вразливих верств населення; створення нових відносин між муніципалітетами та громадянами (тобто нова форма управління); перебудова соціальних зв'язків і соціальних інтересів; запровадження нової демократичної культури та заохочення активного громадянства [4, с. 86]. Слід погодитися з трактуванням науковця щодо визначення «на користь найбільш вразливих верств населення», оскільки, як показує практика БУ, перерозподіл фінансових ресурсів за громадськими проектами здійснюється виключно за результатами голосування, що, відповідно, залежить від рівня підтримки ініціативної групи того чи іншого проекту й аж ніяк при цьому не враховується фінансова спроможність, наприклад, дошкільного навчального закладу чи спеціалізованої загальноосвітньої школи (фінансування ДНЗ та СЗШ м. Львова здійснюється в межах міського бюджету, при цьому існують заклади, які щорічно приймають активну участь у БУ, що дає їм змогу реалізовувати чотири роки поспіль власні проекти).

Метою даної роботи є дослідження теоретико-прикладних аспектів запровадження ефективної системи взаємодії органів місцевого самоврядування та громадськості в бюджетному процесі для задоволення потреб територіальної громади; проведення порівняльного аналізу практики планування та реалізації громадських проектів у м. Львові протягом 2016–2019 рр. як одного з найуспішніших міст України за активною участю громади у БУ; порівняльний аналіз «польської моделі» БУ з вітчизняною практикою імплементації ефективної моделі партиципаторного бюджетування.

Результати дослідження.

Узагальнено процес бюджету участі має такі етапи: затвердження міською радою параметрів бюджету участі на плановий рік і прогнозних обсягів на наступний бюджетний період; подання проектів; оцінка та прийняття проектів для голосування; голосування за проекти; визначення проектів-переможців; реалізація проектів-переможців; звітування й оцінка результатів реалізації проектів.

Процес дослідження проблемних аспектів партиципаторного бюджетування пропонується здійснювати на прикладі громадських проектів міста Львова протягом 2016–2019 рр. Процес БУ ґрунтується на тому, що жителі міста, за віком старші 16 років, створюють проект, який може стосуватися всього міста або районів чи торкатися проблем певної суспільної групи. Тематика проектів може бути дуже різноманітною: благоустрій громадського простору, ремонт вулиць, велоінфраструктура, реконструкція дитячих і спортивних майданчиків, проведення фестивалів, конкурсів, вирішення соціально значущих питань тощо. Проте, як свідчить практика БУ м. Львова, протягом 2016–2019 рр. переважають проекти щодо благоустрою та ремонту вулиць, велоінфраструктури, реконструкції дитячих і спортивних майданчиків, при цьому критично низький рівень проектів інноваційного характеру та соціально важливих проектів.

Належно оформивши документ, автор проекту має зібрати 15 підписів на його підтримку і надіслати до відповідної ради в паперовому варіанті та у вигляді сканованого оригіналу документа. Проект має: бути реалізований у межах одного календарного року за участі органів місцевого самоврядування; відповідати чинному законодавству України; здійснюватися на землях, які належать на праві комунальної власності відповідній громаді; відповідати затвердженій містобудівній документації; реалізовуватися на засадах публічності.

Наприклад, станом на 31.12.2018 у м. Львові не реалізованими залишились два великих та сім малих проектів через різноманітні причини: проходження експертиз, не підписано договори з підрядниками тощо, що є очевидним порушенням принципів партиципаторного бюджетування з боку органів місцевого самоврядування в контексті термінів реалізації проекту в межах одного календарного року.

Окрім того, проект не повинен: мати фрагментарний характер; суперечити діючим програмам міста; перевищувати витрати на утримання до вартості реалізації. До пропозиції проекту обов'язково додається вартість її реалізації відповідно до міського цінника, який затверджується рішенням сесії відповідної ради не пізніше ніж за 30 календарних днів до початку подання пропозицій проектів. При цьому виникають значні суперечності щодо вартості реалізації громадських проектів, оскільки прогнозний кошторис у поточному році може коригуватися (як правило, у бік збільшення) у плановому наступному році, що не завжди залежить від компетентностей автора на стадії планування, а швидше від коливань ринкових цін, інфляційних процесів та політики ціноутворення підприємств організацій.

Формальна перевірка проекту та детальна верифікація проводиться членами експертної групи, яка визначає можливість включення проекту до бланку для голосування. Найкращі проекти вибираються громадянами міста шляхом голосування, яке проводиться в електронному вигляді на сайті відповідної ради та в пунктах для голосування. Реалізуються тільки ті проекти, які набирають найбільшу кількість балів за рейтинговою системою. Хоча методика запровадження та принципи роботи однакові в усіх містах, але в кожному місті бюджет реалізовується по-різному та різними інструментами [5, с. 104]. Слід відзначити, що існують певні недоліки онлайн-голосування, зокрема голосування за громадські проекти у м. Львові протягом 2018 р. тривало з 1 по 15 листопада (24:00), проте були зафіксовані голоси 16.11.2018 (00:00–00:30) згідно з даними платформ [6; 7]. Ці обставини модератори пояснили «збоєм системи «Приват24» і що дані голоси не мали істотного впливу на визначення проектів-переможців, проте такі недоліки онлайн-голосування можуть впливати на довіру територіальної громади у БУ, що абсолютно суперечить принципам партиципаторного бюджетування.

Згідно зі світовою практикою, на бюджети участі виділяється відсоток від бюджету розвитку (це може бути і 1%, і 30%). Активісти громади пропонують ті чи інші зміни згідно з концепцією сталого розвитку та в рамках бюджетних обмежень; процес формування бюджету відбувається на постійній основі; наявність бюджету розвитку; забезпечення безпосередньої участі членів громади у формуванні бюджету, пряме голосування за реалізацію тієї чи іншої статті витрат. До речі, в Україні нині в кількох містах (Києві, Харкові тощо) впроваджується підхід Open Budget, який було розроблено ГО SocialBoost за підтримки канадської компанії Open North. Він був успішно впроваджений у понад 50 муніципалітетах по всій Північній Америці. І це чудова можливість для підвищення рівня освіченості громади, щоб наряду брати участь у важливих рішеннях та процесах, які є критичними для перетворення України на справді демократичну державу; забезпечення зворотного зв'язку, інформування жителів про результати прийняття рішень щодо витрачання бюджету участі; надання звітів про діяльність за видатками бюджету в режимі нон стоп [4, с. 86].

Отже, аналіз планування та реалізації громадських проектів у місті Львові протягом 2016–2019 рр. свідчить про таке (таблиця):

– у 2017 р. (перший рік упровадження БУ) на реалізацію партиципаторного бюджетування було передбачено бюджет у розмірі 20 млн. грн., при цьому подано 259 проектів, із них лише 67 переможців. Особливу увагу слід звернути на дуже низьку активність у голосуванні – 21 215 осіб, що свідчить про значні недоліки в інформаційній кампанії серед громади міста;

– у 2017 р. за такого ж планового бюджету 20 млн. грн. подано 294 проекти, із них 217 малих проектів на суму 82,9 млн. грн. і 77 великих на суму 152,1 млн. грн. Заклади освіти стали найбільш активними конкурсантами: подано 27% від усіх проектів (78 проектів), спорт – 25% (73 проекти), комунальне господарство – 15% (45 проектів). Переможцями стали 34 малих проекти, які мали профінансувати на 15 306 989 грн. та чотири великих на суму 10 430 184 грн. Серед великих проектів перемогу здобули два освітні проекти, один – у категорії «Спорт» та один – у категорії «Навколишнє середовище». Серед малих проектів 39% переможців були також із категорії «Освіта» (15 проектів). І лише по два проекти з інших категорій отримали шанси на реалізацію. Слід відзначити, що інші проекти не можуть конкурувати зі шкільними через їх великий ресурс, що зумовило запровадження у 2018 р. квоти для переможців. Не менше 40% малих проектів-переможців мають бути з категорії «Інше», тому деяким освітнім проектам у 2018 р. довелося поступитися першістю. Необхідно відзначити, що успішний досвід реалізованих проектів у 2017 р. майже у 3,5 рази підвищив кількість осіб, що проголосували (2016 р. – 21 215 осіб, 2017 р. – 72 061 особа);

– у 2018 р. за збільшення загального бюджету участі до 21 млн. грн. значно скоротилася кількість пода-

них проектів – до 159 (121 малий і 38 великих) на суму 141,6 млн. грн. Їх поділили на дві категорії – «Освіта» (49%) та «Інше» (51%). До етапу голосування дійшли 137 проектів. Слід зазначити, що шороку проекти перевіряють все прискіпливіше: якщо у 2016 р. до етапу голосування дійшли 90% поданих проектів, у 2017 р. – 88%, то в 2018 – лише 86%. Серед великих проектів львів'яни віддали перевагу освітнім та проектам у галузі охорони здоров'я.

Особливості голосування 2018 р. за громадські проекти м. Львова: зростання планового бюджету, зниження кількості поданих проектів, зростання кількості відхилених проектів, зростання кількості осіб, що проголосували, зростання кількості відданих голосів, зростання проектів-переможців та бюджету на їх реалізацію. При цьому значна кількість авторів у своїх мікрорайонах на зустрічах попередньо проговорювала та об'єднувала свої проекти для підвищення конкурентоздатності.

Отже, у 2016 р. за громадські проекти проголосувало 21 215 львів'ян, які віддали 27 764 голоси (один мешканець має право голосувати за один малий та один великий проект), у 2017 р. 72 061 львів'ян віддав 109 389 голосів, у 2018 р. 68 285 львів'ян – 106 100 голосів. Отже, за показником залученості мешканців до голосування м. Львів – на першому місці в Україні.

На основі наведеного слід акцентувати увагу на таких основних причинно-наслідкових зв'язках у практиці планування та організування громадських проектів міста Львова протягом 2016–2019 рр. під час порівняльного аналізу деяких особливостей «польської моделі» БУ:

1. Більші можливості щодо залучення голосів за той чи інший проект у ДНЗ та СЗШ порівняно з проектами, які стосуються громадських просторів, інновацій, соціальної сфери, але не пов'язані з навчальними закладами

Таблиця

Показники громадських бюджетів м. Львова протягом 2017–2019 рр.

	на 2017 р.	на 2018 р.	на 2019 р.
Бюджет	20 млн. грн.	20 млн. грн.	21 млн. грн. ↑
Подано проектів, з них:	259	294	159 ↓
відхилені	26	35	22
на голосуванні	233	259	137 ↓
малі	162	217	121
великі	97	77	38
Особи, що проголосували, з них за проекти max:	21215	72061	68285 ↓
освіта	12 (18%)	35052 (32%)	64282 (61%)
інше	-	-	41818 (39%)
спорт	20 (30%)	1928 (18%)	-
Кількість відданих голосів, з них:	27764	109389	106100 ↓
BankID	18376	-	91100
ЦНАПах	9388	-	15000
Проекти переможці, з них:	67 (17529965 грн.)	38 (25737173 грн.)	54 (38198578 грн.) ↑
малі	63 (10424298 грн.)	34 (15306989 грн.)	48 (22678982 грн.)
великі	4 (7105667 грн.)	4 (10430184 грн.)	6 (15519596 грн.)

Джерело: сформовано на основі [6; 7]

або лікарнями. Підвищена активність участі закладів освітньої сфери свідчить про критично низький рівень їх фінансування. При цьому рівень конкуренції між ДНЗ із кількістю 150 дітей та СЗШ – 1 000 дітей у межах одного району міста Львова є неприпустимим.

2. Відсутність чіткої класифікації проектів за категоріями в межах одного району міста, зокрема неможливість співставлення проектів щодо забезпечення обладнань для лікарень із благоустроєм територій та покладанням бруківки, ремонту доріг загального користування чи ремонту сходів (наприклад, у міському бюджеті м. Львова на 2019 р. прогнозні видатки на ЖКГ та благоустрій міста передбачаються у розмірі 854 млн. грн. за прогнозного БУ 21 млн. грн.).

3. Використання адміністративного тиску керівництва організації, установ та навчальних закладів щодо примусового голосування за той чи інший проект.

4. Проблема голосування лише у ЦНАПах та за допомогою BankID (можливість голосувати мають лише власники банківських карток «ПриватБанку» та «Ощадбанку», при цьому станом на 01.01.2019 в Україні діє 77 банківських установ) свідчить про недостатньо опрацьовані можливості та значні незручності для мешканців територіальної громади.

Наприклад, голосування в Познані лише електронне, від паперового тут відмовилися. Увагу на території гмін приділяють вивченню потреб громади перед стартом прийому проектних пропозицій. На їх основі розробляють навіть спеціальні аркуші ідей, які використовують для місцевої стратегії розвитку. Оскільки в гмінах Великопольського воєводства завдяки проектам із розвитку сільських місцевостей широко використовуються кошти ЄС, то поляки найчастіше подають проекти, спрямовані на розваги та відпочинок (майданчики для барбекю, проведення різноманітних фестивалів, конкурсів, зустрічей та змагань). У місті Коніні проекти подавати можна, будучи жителем міста, навіть без прописки, а от голосувати дозволяється з 16 років в електронній або паперовій формі (бюлетені). Бюджет участі становить 2 млн. злотих (близько 15 млн. грн.) за загального бюджету міста у 400 млн. злотих [8]. У Нью-Йорку голосування відбувається тільки в друкованому вигляді; у Парижі, Лодзі – в електронному та друкованому; у Берліні – онлайн, письмово, на останніх громадських зборах [6].

5. За умовами БУ голосувати за проекти можуть жителі міста, які досягли шістнадцятирічного віку й офіційно зареєстровані як такі, що проживають на його території. Якщо особа зареєстрована за межами міста, однак фактично проживає у Львові, для участі у процесі вона повинна надати довідку, що підтверджує її проживання на території міста. Прикладом такого документа може бути студентський квиток, довідка з місця навчання, роботи, служби тощо, проте не завжди у ЦНАПах дані документи бралися до уваги.

6. Низький рівень суспільної активності та поінформованості мешканців Львова свідчить про необхідність проведення відповідних інформаційних заходів, зокрема проведення окремих лекцій серед студентства та учнівства.

Наприклад, молодь може розвивати почуття громадянськості лише через досвід участі у важливих для себе сферах суспільного життя, зокрема в школі та місцевій громаді [9]. У польських реаліях активні та дієві органи учнівського самоврядування мають можливість організації і проведення обговорень та дискусій, консультацій чи шкільних референдумів. Такі форуми можуть стати школою громадянськості не лише для обраних представни-

ків шкільної громади, а й для всіх інших учнів, оскільки надаватимуть їм можливість спільного прийняття рішень стосовно шкільних питань. Однак не менш важливим залишається залучення учнів до вирішення питань, пов'язаних із місцевою громадою. Питання не повинні обмежуватися вузьким колом інтересів, а стосуватися також потреб інших людей і соціальних груп [10].

Цікавим прикладом, який демонструє дану проблему, є саме подання проектів представниками шкіл. Автори проектів відносно легко можуть мобілізувати доволі велику групу учнів та батьків для підтримки таких проектів. Доволі часто такі проекти поглинають всю суму, виділену в рамках партципаторного бюджету, оскільки їхня вартість є зазвичай високою. Проблема полягає у тому, що реалізація подібних інвестиційних проектів має відбуватися в іншому порядку. Зазвичай проекти, які подаються в рамках ПБ і стосуються шкіл, не мають загальнодоступного характеру, тобто в проектах не передбачено, що результатами їх реалізації користуватиметься ширше коло мешканців. Однак ознайомлення шкільної молоді з процесом партципаторного бюджету, що передбачає дискусії й обговорення учнями та вчителями проблем і потреб соціального середовища, а не лише школи, автоматично усуває цю проблему [11].

Необхідно також відзначити, що інформаційна кампанія у сфері громадського бюджету, як і сам процес у цілому, є циклічною і безперервною, тому кожен окремий етап потребує висвітлення та інформаційної підтримки. Залежно від етапів упровадження різняться способи і методи розповсюдження інформації. І тут важливим чинником виступає професійність того, хто супроводжує цей процес. Цілі інформаційної кампанії вирізняються на кожному конкретному етапі, але є й спільні риси – привертання уваги суспільства до бюджету участі та проблеми, які потребують вирішення. Інформаційну кампанію можна поділити на дві частини: комплекс заходів поширення інформації, розроблений та впроваджений органами місцевого самоврядування за бюджетні кошти (поліграфія, зовнішня реклама, інформування про ГБ у ЗМІ, соціальних мережах, система голосування); інформування населення авторами проектів, які були подані та допущені до голосування (агітація за свої ідеї в місцях скучення людей, різноманітних установах (торгові центри, дитячі садки, школи) та домах свого району) [8].

7. Розроблення, планування та реалізація громадського проекту вимагає від автора проекту багато часу, зусиль та певних навиків, окрім цього, наявності ініціативної групи з достатньо високим рівнем мотиваційного складника у проведенні ефективного інформування та голосування за той чи інший проект. Наприклад, серед найбільш поширених причин відмови у БУ – відсутність достатньої кількості часу, наявність інших шкільних обов'язків або обов'язків, пов'язаних із навчанням. Небажання, а, може, навіть страх перед поразкою, стримують молодь від участі в процесі написання проектів [8].

8. На етапі реалізації громадських проектів-переможців виникають проблеми з підготовкою документації; недостовірним наданням інформації щодо власників земельних ділянок, де планується реалізувати проект; проблеми з проведенням тендерів; погодженням договору з підрядниками. Слід відзначити, що складання кошторису громадського проекту в поточному році може змінюватися у наступному році реалізації, тобто не завжди прогнозний кошторис співпадає з поточними розрахунками підрядної організації.

9. Неможливість авторів проектів за допомогою електронних ресурсів (наприклад, [6; 7]) проконтролювати та

ідентифікувати кількість відданих голосів, як це можливо на сайті електронних петицій (офіційне Інтернет-представництво Президента України) в графі «Підписанти – перелік осіб, які підписали електронну петицію – інформаційне повідомлення про додаткову перевірку голосів».

10. Водночас запровадження інструментарію БУ в територіальній громаді гальмується певними проблемами: інституційною та «низовою» громадянською активністю; ступенем доступності та відкритості обраних проєктів; наявністю довгострокових нереалізованих проєктів у територіальній громаді; надійністю підрахунку голосів; процедурами, до перебігу яких складно внести зміни; включенням партиципаторного бюджетування як складника загального процесу управління муніципалітетом (він має узгоджуватися з іншими діями та заходами); відповідною освітою всіх учасників процесу – як мешканців, так і посадових осіб місцевого самоврядування [12, с. 8].

Отже, у сучасних умовах найважливішими викликами процесів планування та реалізації громадських проєктів є таке:

1. Успішний процес партиципаторного бюджетування вимагає відповідального підходу до процесу в цілому та участі в ньому кожної зі сторін.

2. Весь процес партиципаторного бюджетування повинні супроводжувати відкритість на «існування різних поглядів і думок», а також свідомо передача мешканцям як справжнім експертам із місцевих питань права приймати рішення щодо визначення пріоритетів, на які буде витрачено виділені кошти.

3. Основна мета заходів та дій, які відбуваються в рамках партиципаторного бюджетування, полягає у побудові на місцевому рівні зв'язків між мешканцями, згуртуванні їх навколо спільних ідей та ініціатив, які подаються в рамках партиципаторного бюджету.

4. У кінцевому підсумку реалізація партиципаторного бюджету повинна допомогти у створенні більшої зацікавленості мешканців справами місцевої громади і можливостями спільного прийняття рішень, які стосуються розвитку громади.

5. Органи місцевого самоврядування повинні намагатися використовувати знання, отримані в рамках реалізації процесу партиципаторного бюджетування, в інших процесах чи діях, які не пов'язані з партиципаторним

бюджетом (наприклад, такий елемент, як аналіз/діагноз місцевих потреб).

6. Як показує досвід інших країн, лише активні методи можуть сформувати почуття громадянства. Під час уроків учні можуть моделювати соціальну реальність, грати в ігри чи брати участь у майстер-класах і пізнавати завдяки цьому механізми суспільного життя, а також розвивати в собі соціальні навички [8].

Висновки. Для підвищення ефективності партиципаторного бюджетування та успішного реалізування громадських проєктів на засадах суспільних ініціатив територіальній громаді необхідно особливу увагу звернути на: врегулювання в положенні про бюджет громадської участі обов'язкових розділів/етапів та норм; зменшення адміністративного впливу під час голосування; унеможливлення використання коштів на ремонтні роботи в комунальних установах; досягнення партнерства серед авторів; урегулювання кількості проєктів-переможців за різними категоріями, а не лише проєктів освіти; підвищення активності та ініціативності членів громади; чітку регламентацію розрахунків кошторисів проєктів зі зниженням рівня коригування фінансових витрат; підвищення ефективності освітньо-інформаційної кампанії громадськості на засадах системності та розширення можливостей медіапросування, зокрема проведення відповідних флешмобів, ГБ-фестів, ГБ-шкіл; організування ефективної системи контролювання на етапі голосування та реалізації громадських проєктів, тобто вдосконалення платформ БУ в контексті ідентифікації осіб в графі «Підписанти – перелік осіб, які віддали голос за проєкт – інформаційне повідомлення про додаткову перевірку голосів»; максимальне залучення молоді до ГБ за допомогою проведення тренінгів та лекцій із висвітленням даних заходів через соціальні мережі; модернізацію онлайн-платформ ГБ; розширення можливостей для онлайн-голосування у паперовому вигляді, а також залучення максимально більшої кількості банківських установ, а не лише «Ощадбанку» та «ПриватБанку».

Питання ефективного планування та реалізації громадських проєктів потребують подальших наукових досліджень у контексті організування освітньо-інформаційної кампанії громадськості та системного інформаційного забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Лещук Г.В. Партиципаторна модель інвестиційного розвитку інфраструктури регіону. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2017. № 5(33). С. 67–71.
2. Стандарти процесів партиципаторного бюджетування в Польщі; 2-е вид., випр. Варшава: Лабораторія суспільних досліджень та інновацій «Сточня», 2015. URL: http://www.pauci.org/upload/files/standardy_budzetow_wydanie%20П3.pdf.
3. Сотник І.М., Ус Я.О. Бюджет участі: досвід застосування та перспективи вдосконалення в містах України. *Механізм регулювання економіки*. 2018. № 1. С. 31–44.
4. Котіна Г.М., Степура М.М., Батюта А.Ю. Альтернативні технології бюджетного забезпечення територіального розвитку: імплементація світового досвіду у вітчизняну практику. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 24. С. 84–88.
5. Глущенко Ю.А. Партиципаторний бюджет як інноваційний інструмент управління на місцевому рівні. *Вісник НАДУ при Президентіві України*. 2017. Вип. 4. С. 178–184.
6. Платформа реалізації ідей для покращення твого міста. URL: <https://lviv.pb.org.ua/>.
7. Аналіз соціальних голосувань – voting.in.ua, 2019. URL: <https://www.voting.in.ua/participatory-budget>.
8. Фундація україно-польської співпраці PAUCI. URL: <http://www.pauci.org/>.
9. Kordasiewicz A., Sadura P. Edukacja obywatelska w działaniu, *Wydawnictwo Naukowe Scholar*. Warszawa 2013. S. 9–10.
10. Napiontek O. Szkoła – przestrzeń obywatelskiego uczenia. *Edukacja obywatelska w działaniu*; red. Anna Kordasiewicz i Przemysław Sadura. – Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 2013. S. 104–127.
11. Fundacja Pracownia Badań i Innowacji Społecznych “Stocznia”, Wyniki ewaluacji budżetu obywatelskiego w Gdyni, Warszawa, 2014. URL: http://www.gdynia.pl/g2/2014_10/90856_fileot.pdf.
12. Белец Ж.А. Партиципаторне бюджетування як інноваційний демократичний інструмент участі громадян в управлінні справами територіальних громад. *Теорія та практика держ. упр. і місцевого самоврядування*. 2016. № 1. URL: http://el-zbirn-du.at.ua/2016_1/19.pdf.

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ОБЩЕСТВЕННИХ ПРОЄКТІВ

Анотація. Исследованы теоретико-прикладные аспекты внедрения эффективной системы взаимодействия органов местного самоуправления и общественности в бюджетном процессе с целью успешной реализации общественных проектов для удовлетворения потребностей территориальной общины. Проанализированы тенденции планирования и реализации общественных проектов во Львове в течение 2016–2019 гг. как одного из самых успешных городов Украины при активном участии общины в бюджетном процессе. Определены особенности планирования, организации, реализации и мониторинга общественных проектов города Львова, что позволило провести сравнительный анализ «польской модели» с отечественной практикой формирования бюджета городских инициатив. Обоснована необходимость совершенствования механизмов бюджетов участия, в частности в контексте повышения эффективности системного информационного обеспечения планирования и реализации общественных проектов и развития гражданского образования среди молодежи в партиципаторном бюджетировании.

Ключевые слова: общественные проекты, бюджет участия, партиципаторное бюджетирование, территориальная община, информационное обеспечение.

THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF PLANNING AND REALIZING OF THE CIVIL PROJECTS

Summary. In today's conditions, issues of increasing the efficiency of direct participation of the territorial community in the budget process and the corresponding implementation of local self-government are being actualized, since in practice there are significant disadvantages in planning, organizing, implementing, informing and controlling participatory budgeting. The main aspects of introduction of an effective system of cooperation between the bodies of local self-government and the public in the budget process are set out for the purpose of successful implementation of community projects in order to meet the needs of the territorial community in the context of planning and implementation trends of public projects in the city of Lviv during 2016-2019. The necessity of raising the level of social activity and awareness of the territorial community, in particular, through mechanisms for obtaining access to budget information, scale for conducting awareness-raising campaigns and information and educational activities are substantiated. Particular emphasis has been placed on increasing the social significance of the territorial community in addressing the problems of the development of objects or territories, in particular in the context of educational activities (lectures, trainings, conducting of appropriate flash mobs, etc.) among young people at the level of preschool educational institutions, specialized secondary schools, gymnasiums and higher primary schools. A comparative analysis of the “Polish model” with the practice of forming the budget of city initiatives and peculiarities of realization of public projects of the city of Lviv was conducted. According to the results of the analysis of planning and implementation of public projects in the city of Lviv during 2016-2019, a set of recommendations for improving the efficiency of participatory budgeting was proposed. The practical implementation of the proposed recommendations will enable the welfare projects to be more effectively implemented in 2019, improve the planning of future participation budgets, and implement the main benefits of the “Polish model” of the participation budget for all the territorial communities of Ukraine.

Key words: public projects, participation budget, participatory budgeting, territorial community, information provision.

УДК 004:[005.51:005.21](045)

Лісова Р. М.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Університету державної фіскальної служби України*

Lisova Ruslana

*Postgraduate Student
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

ВПЛИВ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА БІЗНЕС-МОДЕЛІ: ЕТАПИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто наслідки впливу цифрових технологій на різні види ділової активності компаній та зміну їхніх бізнес-моделей. Розкрито сутність понять «бізнес-модель», «цифрова трансформація БМ» та проаналізовано їхні основні аспекти. Здійснено огляд способів впливу діджиталізації безпосередньо на бізнес-моделі та їхні складові елементи. Узагальнено зміст процесу цифрової трансформації моделі бізнесу. У межах вивчення процесу цифрової перебудови бізнес-моделі досліджено основні етапи цифрової трансформації, його складники. Автор звертає увагу також і на інструменти, що використовуються в процесі цифрової перебудови моделей. Наведено приклад їх використання у виробничому процесі. Виділено чотири архетипічні бізнес-моделі, що піддаються інтенсивному впливу з боку процесу діджиталізації, та розглянуто його зміст.

Ключові слова: діджиталізація, цифрові технології, цифрова трансформація, бізнес-модель, цифрова трансформація бізнес-моделі.

Вступ та постановка проблеми. В умовах бурхливого розвитку інформаційних технологій та глобалізаційних перетворень бізнес-середовище зазнає динамічних змін. Діджиталізація виступає каталізатором інноваційного розвитку, технологічні зміни призвели до появи таких можливостей, як гнучкість, реактивність та індивідуалізація продукції, однак разом із тим з'явилися й нові перешкоди, такі як швидкі технологічні перетворення, високий рівень складності, зміна переваг клієнтів та вимог законодавства. Цифровізація викликає структурні зміни в галузях, і її вплив є різноманітним, і виникає питання про вплив даного процесу на бізнес-моделі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика впливу процесу діджиталізації та цифрових технологій на бізнес-процеси та бізнес-моделі у цілому була розглянута багатьма вченими. Різні аспекти цього питання досліджено відомими вченими та економістами, серед яких вагомий внесок зробили Г. Боуман [3], Марк де Ревер, А. Остервальдер [2], М. Рахінгер [6], В. Воранбер, К. Лінц, Г. Мюллер-Стівенс [7], А. Цімерман та ін. Зокрема, у книзі Г. Мюллер-Стівенса «Радикальні зміни бізнес-моделі» розглянуто аспекти впливу діджиталізації на моделі, а в дослідженнях Г. Боумана узагальнено роль цифрових технологій у процесі управління. Серед вітчизняних учених можна виокремити В. Апалькову, Г. Чмерук [1], В.Г. Бодрова, С. Волосович та В. Плескач, у роботах яких досліджено процеси цифровізації економіки, перспективних галузей промисловості та підприємств.

Проте інтенсивний процес цифровізації економіки генерує появу нових цифрових технологій та рішень, специфіка їхнього впливу на бізнес-моделі підприємств потребує додаткового наукового вивчення, що й зумовлює актуальність теми дослідження.

Метою даної роботи є вивчення впливу діджиталізації та цифрових технологій на бізнес-моделі компаній.

Результати дослідження.

Процеси цифровізації та цифрової трансформації виступають рушійними силами, що стимулюють зміни в корпоративному світі, основою яких є впровадження нових технологій, таких як аналіз великих даних, Інтернет речей, хмарні технології чи 3D-друк. Відбувається перетворення аналогової інформації на цифрові дані. Невпинне зближення фізичного і цифрового світів стимулює компанії інтегрувати, наприклад, Інтернет речей та послуг у виробничі процеси, створювати вартість шляхом аналізу й управління великими даними, що може бути використане як конкурента перевага. Більшість змін, викликаних діджиталізацією, є руйнівними і докорінно змінюють існуючі галузі, компанії, що займають домінуючі позиції на ринку, зіштовхуються з новими конкурентами, існуючі бізнес-моделі застарівають і замінюються новими.

Загальновідомо, що бізнес-модель (БМ) описує архітектуру того, як фірма створює та забезпечує цінність для клієнтів, і механізми, використовувані для отримання частки цієї вартості, вона виступає концепцією, що представляє елементи і відносини в бізнес-діяльності з метою планування, комунікації або поліпшення. За допомогою концепції БМ компанія може описати свій бізнес такими виразами, як «що вона робить», «що вона пропонує» і «як пропозиція зроблена» [1, с. 4].

А. Остервальдер пропонує таке визначення бізнес-моделі (business model): це те, як підприємство вибирає споживача, формує і диференціює пропозиції своїх товарів, розподіляє ресурси, визначає, які завдання воно зможе виконати своїми силами і для яких доведеться залучати фахівців зі сторони, виходить на ринок, створює цінність

для споживача й отримує від цього прибуток. Підприємства можуть пропонувати різні продукти, послуги або технології, але якщо підходи до їх створення є подібними, вони функціонують за одним типом бізнес-моделі. Принципи, покладені в основу побудови бізнес-моделі, мають забезпечувати отримання надприбутку на цільових ринках. Лише тоді можна вважати бізнес-модель успішною [2, с. 97].

Деякі дослідники виділяють три способи впливу цифровізації на зміну компаній та їхніх бізнес-моделей [3]:

- оптимізація існуючих БМ (наприклад, оптимізація витрат);
- трансформація існуючих БМ (наприклад, реконфігурація існуючих моделей, розширення існуючого бізнесу);
- розроблення нових БМ (витіснення усталених учасників ринку, нові продукти/послуги).

Вищенаведені кроки можна охарактеризувати як: по-перше, діджиталізацію товарів і послуг; по-друге, цифрові процеси і прийняття рішень за допомогою Industry 4.0, Big Data або штучного інтелекту; по-третє, перетворення вартісної пропозиції й операційної моделі як такої.

Згідно з результатами останніх досліджень, проведених компанією Ernst & Young [4], цифровізація найбільше впливає на такі складові елементи бізнес-моделі, як вартісна пропозиція, управління внутрішньою інфраструктурою та взаємовідносини з клієнтами. Переважно зміни у вигляді нових пропозицій (продуктів, послуг або пакетів рішень у формі хмарних обчислень або прогнозного обслуговування) є рушійними факторами модифікації БМ. У міру збільшення кількості пропозицій, таких як послуги і пакети рішень, відносини з клієнтами посилюються та перетворюються у довгострокову співпрацю, результатом якої виступає задоволення потреб. Що стосується зміни вартості, то пропоновані пакети рішень вимагають модульної апаратної і програмної частини, що викликає потребу в розробленні технологій, особливо програмного забезпечення. Тому знання у сфері кіберфізичних систем або аналітичні знання обробки даних стають необхідними і вимагають змін у кваліфікації робочої сили.

Темпи розвитку, що задаються динамічною зміною бізнес-правил цифрової епохи, вказують на необхідність володіння компаніями такими якостями, як динамічність і далекоглядність, а також розроблення власної стратегії цифрової трансформації. Цифрова трансформація полягає у використанні сучасних (disruptive) технологій для підвищення продуктивності і цінності підприємства в сучасному світі. Основними результатами такого перетворення можуть бути: скорочення витрат, поліпшення якості послуг і продуктів та збільшення продуктивності. Дослідження компанії KPMG показують, що у 61% компаній цифрові технології сприяли зростанню конкуренції в їхньому бізнесі з боку нових гравців. Сьогодні вже 44% компаній у світі мають стратегію цифрового розвитку.

Цифрова трансформація (Digital Transformation) бізнес-моделі може відбуватися на рівні окремих її елементів або всієї бізнес-моделі. Ступінь ДТ включає у себе послідовні (маргінальні), або радикальні (фундаментальні) зміни БМ. Орієнтиром щодо рівня новизни є передусім клієнт, але ДТ також може впливати на власний бізнес, партнерів, галузь та конкурентів.

У рамках цифрової трансформації бізнес-моделі засоби забезпечення та технології (наприклад, великі дані) використовуються для створення нових програм або служб. Ці чинники потребують навичок, які дають змогу збирати та обмінювати дані, а також уміти аналізувати, обчислювати та оцінювати варіанти. Оцінені параметри використовуються для ініціювання нових проце-

сів у межах бізнес-моделі. Перетворення бізнес-моделей базується на підході з послідовністю завдань і рішень, які пов'язані між собою в логічному та часовому контекстах. Вона впливає на чотири цільові виміри: час, фінанси, простір і якість [6].

Німецькими економістами Д. Шальмо та К. Уїльмсом у 2017 р. розроблено послідовність етапів (фаз) цифрової трансформації БМ на основі підходів до DT та наявних теорій щодо інновацій бізнес-моделі (рис. 1).

Розглянемо послідовність етапів, їхні завдання та заходи реалізації детальніше. Першим етапом є **Digital Reality (цифрова реальність)**, де існуюча бізнес-модель компанії визначається разом з аналізом на додану вартість, пов'язаними і зацікавленими сторонами й оглядом вимог клієнтів. Це забезпечує розуміння цифрової реальності для цієї компанії в різних сферах. Наступною фазою виступає **Digital Ambition (цифрові амбіції)**: виходячи з попереднього етапу цифрової реальності, визначають основні цілі щодо трансформації, що стосуються часу, грошей, простору й якості. Цифрова амбіція постулює, які саме цілі слід розглядати для конкретної бізнес-моделі та її елементів. Третя фаза – **Digital Potential (цифровий потенціал)**, у рамках якої встановлюються найкращі практики та чинники, що сприяють розвитку цифрової трансформації. Це служить початковим етапом у плані цифрового потенціалу та дизайну майбутньої бізнес-моделі. Для кожного елемента бізнес-моделі розробляються різні логічно об'єднані варіанти. Четвертий крок – **Digital Fit (цифрова адаптація)**, де відбувається аналіз варіантів дизайну цифрової бізнес-моделі, проводиться їх оцінка і порівняння з існуючою бізнес-моделлю. І завершальним етапом є **Digital Implementation (цифрова реалізація)**, включає у себе доопрацювання й упровадження розробленої цифрової бізнес-моделі. Триває розроблення варіантів дизайну в межах цифрової реалізації. Фаза також включає у себе розроблення цифрового досвіду клієнта і цифрової мережі створення вартості, що описують інтеграцію з партнерами. Також на даному етапі визначаються ресурси і можливості.

На рис. 2 продемонстровано категорії інструментів, які використовуються в процесі цифрової трансформації бізнес-моделі.

Кожна з категорій включає набір конкретних заходів і сервісів, наприклад **Digital Data** (цифрові дані): це збір, обробка та аналіз відцифрованих даних для полегшення та поліпшення прогнозів і прийняття рішень. **Automation** (автоматизація) включає поєднання класичних технологій штучного інтелекту, що дають змогу автономно працювати і самоорганізовуватися. Це зменшує кількість помилок, збільшує швидкість і дає змогу знизити експлуатаційні витрати. Інструменти **Digital Customer Access** (цифровий доступ клієнтів) – це мобільний Інтернет, що відкриває прямий доступ до клієнта, забезпечує високий рівень прозорості та надання нових послуг. І останній набір інструментів – це **Networking** (мережа): мобільна або дротова мережа всього ланцюжка доданої вартості за допомогою високошвидкісних широкосмугових телекомунікацій дає змогу синхронізувати ланцюги поставок, що призводить до скорочення часу виробництва та інноваційних циклів.

Вищенаведений перелік інструментів може бути доповнений за необхідності більшою кількістю можливостей і сервісів. Прикладом адитивного виробництва може слугувати виготовлення біонічних компонентів літальних апаратів. У липні 2014 р. компанія Airbus встановила кронштейн, що має форму біонічного типу, у літаку A350, літальні випробування пройшли успішно. Цей компонент був «надрукований» на 3D-принтері з титанового порошку і мав ті ж характеристики щодо функцій і міцності, що й звичайний компонент. Основними перевагами такого виробництва є:

- зниження витрат матеріалів та ваги компоненту (на 30% легший);
- скорочення витрати палива;
- підвищення гнучкості запасів, оскільки Airbus може «друкувати» запасні частини на місці відповідно до оригінальних специфікацій, не залежачи від великих виробничих потужностей або очікувань на поставки [5, с. 12].

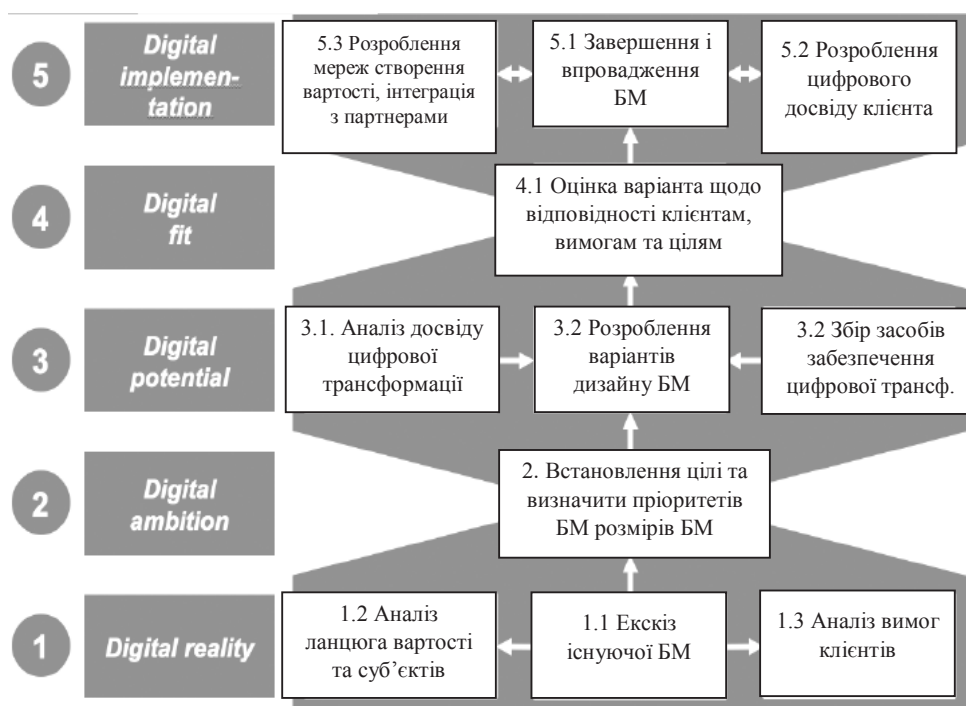


Рис. 1. Етапи процесу цифрової трансформації БМ [5, с. 6]

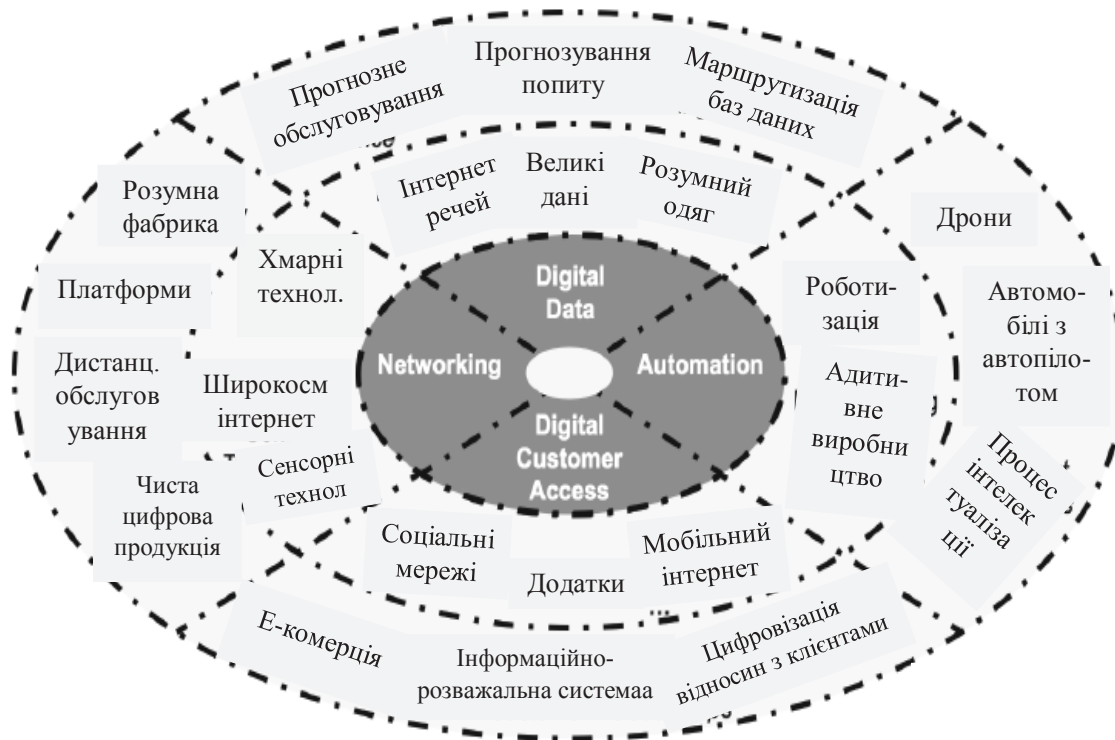


Рис. 2. Інструменти цифрової трансформації бізнес-моделі [5, с. 8]

Як було сказано вище, бізнес-модель визначає, як компанія створює цінність для своїх клієнтів і керує заходами виробництва і доставки. Існує чимало різних видів БМ. Однак варто виділити чотири важливі архетипічні бізнес-моделі, що найбільш інтенсивно піддаються впливу діджиталізації.

По-перше, це **БМ платформ спільного використання ресурсів**. Слід зазначити, що дана бізнес-модель передбачає використання фізичних, інформаційних та людських ресурсів. Класичні приклади включають спільні кошти або трудові ресурси, але на цьому етапі це швидко зростаючий набір послуг, що охоплює всі бізнес-функції – від IT і управління персоналом до управління об'єктами і контрактного виробництва [7, с. 58].

Логіка спільного використання ресурсів є досить переконливою: використовуючи загальний масштаб доставки певного процесу клієнту, провайдер може підвищити вартість за рахунок надійності, розвитку й якості одночасно, тим самим знижуючи витрати на спільних технологічних платформах.

По-друге, **модель мережевих сервісів**, вона часто зустрічається в традиційних галузях, таких як транспорт, банківська справа та управління ринками і біржами. Але тепер цифрові технології дали змогу неймовірно ефективно розробляти і використовувати ці види послуг. Мережеві сервіси – це, ймовірно, бізнес-модель, найчастіше пов'язана з переборами в роботі, тому що вона пропонує абсолютно нові способи доставки вартості. Цю модель успішно використовують такі відомі компанії, як Spotify, Netflix, Uber, AirBnB, Amazon, eBay, Facebook і Google і багато інших. Ними створено вискоелективні мережеві механізми, які дали змогу здійснювати великомасштабний обмін і участь декількох постачальників продуктів або послуг [7, с. 63].

По-третє, **консалтингові фірми**, ця група сервісних фірм також однією з перших зазнає цифрових перетворень. Це юридичні фірми, консультанти з управління,

архітектори, інженери, служби охорони здоров'я, аналітики і багато інших. Усі ці професійні послуги стають набагато ефективнішими завдяки використанню цифрових інструментів, глобальних баз даних, платформ для спільної роботи і комунікаційних рішень. Цифрові технології можуть доповнювати, а в деяких випадках замінювати професіоналів. Але найчастіше вони дають змогу компаніям, що складається з однієї особи, бути ефективними, миттєво формувати віртуальні мережі і підвищувати ефективність операцій глобальних гравців, таких як EY і Deloitte у сферах аудиту, консалтингу і податків, McKinsey і BCG – у топ-менеджменті, консультуванні, а також DLA Piper і Baker & McKenzie – у сфері законодавства і нормативно-правової відповідності. Їм відомо, що якщо вони швидко не стануть повністю цифровими, то будуть охоплені конкуренцією і стануть неактуальними. Діджиталізація є необхідністю всередині таких фірм і вимогою на їхніх ринках.

Також вагомим є вплив цифрових технологій на **виробничі фірми**, оскільки робототехніка, автоматизація, 3D-друк, датчики і цифрові платформи дадуть змогу провести четверту промислову революцію, яка призведе до кардинальної зміни економіки, котра виходить за рамки традиційного компромісу між масштабуванням і налаштуванням. Ця революція руйнує традиційні ідеї, що стимулюють глобалізацію, даючи змогу миттєво виробляти продукцію на місцевому рівні з низькими витратами. Завдання для промислових підприємств має два аспекти: швидке освоєння цифрового мовлення за прикладом GE та прийняття руйнівних змін [8].

Наведені вище бізнес-моделі найбільш схильні до впливу цифрових технологій. Проте в інших секторах цифрові технології стимулюють компанії розробляти нові бізнес-моделі (наприклад, перехід Amazon на хмарні сервіси) або повністю трансформувати бізнес-моделі (як це зробила IBM, переходячи від продуктів до сервісів, а тепер знову до аналітики).

Висновки. Ефективне ведення бізнесу в умовах діджиталізації вимагає застосування цифрових технологій у бізнес-процесах, управлінні та бізнес-моделях у цілому, адже здатність підприємств до тривалого функціонування залежить від того, наскільки продуманими є їхні бізнес-моделі з погляду створення споживчої цінності. Цифрові технології та нові аналітичні методи, такі як великі дані, створюють нові можливості у функціонуванні й розробленні БМ.

Отримані результати поглиблюють теоретичні знання про вплив цифрових технологій на бізнес-моделі.

Результати дослідження можуть бути використаними вищим менеджментом та бізнес-розробниками, оскільки чітке визначення, приклади та засоби сприяють ДТ бізнес-моделей. Наведені етапи цифрової трансформації дають можливість компаніям скористатися потенціалом цифрових технологій (наприклад, датчиками, великими даними) і переглянути свою бізнес-модель. Застосовуючи ці етапи, компанії здатні оптимізувати свою поточну БМ і створити чітку конкурентну перевагу.

Список використаних джерел:

1. Чмерук Г. Особливості формування бізнес-моделі підприємства. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2016. Вип. 12. С. 170–178.
2. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. Москва : Альпина Паблишер, 2016. 288 с.
3. Harry Bouwman, Shahrokh Nikou, Francisco J. Molina-Castillo, Mark de Reuver. The impact of digitalization on business models. *Digital Policy, Regulation and Governance*. 2018. Vol. 20 № 2. P. 105–124. DOI : 10.1108/DPRG-07-2017-0039.
4. David Eder, Christoph Buck. The Impact of Digitization on Business Models – A Systematic Literature Review. *Research Center Finance and Information Management*. 24 Americas Conference on Information Systems, New Orleans, August 2018. С. 2–10.
5. Shalmo D., Christopher A. Williams, Luke Boardman. Digital transformation of bussines models – best practice, enablers and roadmap. *International Journal of Innovation Management*. 2017. Vol. 21(08). P. 1–17. DOI : 10.1142 / S136391961740014X.
6. Michael Rachinger, Romana Rauter, Christiana Müller, Wolfgang Vorraber, Eva Schirgi. Digitalization and its influence on business model innovation. *Journal of Manufacturing Technology Management*. 2018. Vol. 20. № 7. P. 95–124. DOI : 10.1108/JMTM-01-2018-0020.
7. Мюллер-Стивенс Г., Циммерман А., Линц К. Радикальное изменение бизнес-модели: Адаптация и выживание в конкурентной среде ; пер. з англ. Москва : Альпина Паблишер, 2019. 311 с.
8. Naanaes K., Oystein D. Fjeldstad Four types of businesses where technology is speeding up change. *IMD*. 2018. URL : <https://www.imd.org/research-knowledge/articles/which-business-models-are-most-affected-by-digital/>. (дата звернення: 9.03.2019).

ВЛИЯНИЕ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ НА БИЗНЕС-МОДЕЛИ: ЭТАПЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены последствия влияния цифровых технологий на различные виды деловой активности компаний и изменения их бизнес-моделей. Раскрыта сущность понятий «бизнес-модель» и «цифровая трансформация БМ», также проанализированы их основные аспекты. Осуществлен обзор способов воздействия диджитализации непосредственно на бизнес-модели и их составляющие элементы. Исследовано содержание процесса цифрового преобразования моделей бизнеса. В рамках изучения процесса цифровой трансформации бизнес-моделей рассмотрены основные этапы цифровой трансформации, их компоненты. Автор обращает внимание также и на инструменты, которые используются в процессе цифровой перестройки моделей, и приведен пример их использования в производственном процессе. Выделены четыре архетипические бизнес-модели, подвергающиеся интенсивному воздействию со стороны процесса диджитализации, и изучено его содержание.

Ключевые слова: диджитализация, цифровые технологии, цифровая трансформация, бизнес-модель, цифровая трансформация бизнес-модели.

THE IMPACT OF DIGITALIZATION ON BUSINESS MODELS: STAGES AND TOOLS OF DIGITAL TRANSFORMATION

Summary. The article considers the effects of digital technologies on different types of company's business activity and changes in their business models. The changes in the corporate environment caused by the digitalization process are described. The essence of such concepts as a "business model", "digital transformation of BM" and their main aspects are analyzed. Done overview of the impact of digitization on the business model as a whole and its constituent elements. The main drivers of modification of the BM, which are caused by a dynamic change in the business rules in digital age, are shown. The contents of the process of digital transformation of a business models and its results are summarized. The level of changes in the process of DT are analyzed. Revealed that the transformation of business models based on the approach of a sequence of tasks and decisions that are linked in a logical and temporal context. Within the study of the digital restructuring of the business models are the main stages of digital transformation, studied their constituents. The sequence of phases, their main tasks and implementation measures are considered in detail. Also listed the categories of tools, which used in the process of digital reorganization of models, an example and the advantages of successful using it in production. The author focuses on the decisive role of digital technology in the process of decoding the transformation of BM. He identifies four archetypal business models undergoing the most intense impact of the digitization process. The essence of the business model of resource sharing platforms has been analyzed and the main technological improvements have been identified. Revealed that the creation of highly efficient network mechanisms in the BM network services, allows for large scale sharing and participation of several suppliers of goods or services. Revealed the need to use digital tools, global databases, platforms for collaboration and communication solutions consulting firms. The essence of the impact of digital technologies for production companies as robotics, automation, 3D-printing, sensors and digital platforms will enable the fourth industrial revolution that will lead to a fundamental change – the economy.

Key words: digitalization, digital technologies, digital transformation, business model, digital transformation of business models.

Матвієнко-Біляєва Г. Л.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Ляліна Н. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Котельникова Ю. М.

*старший викладач кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Matviienko-Biliaieva Galina

*Candidate of Sciences (Economics),
Associate Professor of the Economics of Enterprise
and Management Department,*

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic

Lialina Natalia

*Candidate of Sciences (Economics),
Associate Professor of the Economics of Enterprise
and Management Department,*

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic

Kotelnykova Iuliia

*Senior instructor,
Economics of Enterprise and Management Department,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic*

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ

Анотація. Метою статті є аналіз логістичної діяльності підприємства та розроблення рекомендацій щодо можливих перетворень логістичних процесів для подальшого сталого розвитку підприємства у цілому; визначення сутності та особливостей розвитку логістичної діяльності підприємств; аналіз напрямів оптимізації функціонування логістичної системи на підприємстві; розроблення рекомендацій щодо розвитку логістичної системи підприємства; підведення підсумків ефективності оптимізації логістичної системи в діяльності сучасного підприємства. Необхідно підкреслити, що в Україні та країнах ближнього зарубіжжя фахівці більше уваги приділяють дослідженню окремо проблем логістики на підприємствах, а питання її методичного забезпечення та впровадження в діяльність сучасних підприємств відсутні. Тому саме проблема методичного забезпечення проведення логістичної діяльності набуває актуальності. Отже, логістична діяльність – це система заходів, які пов'язані з формуванням збалансованого співвідношення матеріальних, інформаційних та фінансових потоків на підприємстві, які проходять поетапний ланцюг від зовнішнього джерела до кінцевого споживача виробленої продукції.

Ключові слова: логістика, підприємство, ефективність, логістична діяльність, управління підприємством.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах, де щодня стають жорсткішими умови конкурентної боротьби, неможлива діяльність підприємства без створення чіткої системи взаємодії із зовнішнім середовищем та оптимізації існуючої логістичної системи підприємства для задоволення потреб споживачів та максимізації прибутку підприємства.

Для українських організацій управління підприємством як системою в складних умовах сучасного бізнесу має особливе значення, оскільки зміна ситуації в країні, поступове освоєння нового економічного порядку змушують усе більшу кількість підприємств і логістів усвідомлювати необхідність досягнення не тільки сьогочасних (одержання негайного прибутку), а й довгострокових цілей. Залежно від того, на якому етапі розвитку підприємство знаходиться на даний момент, для нього можуть

бути запропоновані заходи з оптимізації як системи у цілому, так і окремих її ланок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами логістики та логістичної діяльності займалися М.Ю. Григрак, Є.В. Крикавський, Н.І. Чухрай, О.М. Тридід, А.Г. Кальченко, Р.Р. Ларіна, Ю.В. Пономарьова, В.І. Сергеев та ін.

Метою даної роботи є узагальнення та розвиток теоретичних і практичних основ, розроблення та впровадження сучасної логістичної системи ефективного управління на сучасному підприємстві.

Необхідно підкреслити, що в Україні та країнах ближнього зарубіжжя фахівці більше уваги приділяють дослідженню окремо проблем логістики на підприємствах, а питання її методичного забезпечення та впровадження в діяльність сучасних підприємств відсутні. Тому саме про-

блема методичного забезпечення проведення логістичної діяльності набуває актуальності [1].

Результати дослідження.

Логістика в Україні є досить новою сферою діяльності підприємства, тому вона має цілком з'ясовні потреби як у кваліфікованих спеціалістах, складських приміщеннях та якісних транспортних перевозок, так і дієвих методичних рекомендацій щодо організації. Експерти прогнозують, що динаміка розвитку логістики в Україні зберігатиметься і в наступні кілька років. Таким чином, основними стимулюючими чинниками розвитку ринку логістичних послуг в Україні сьогодні виступають такі: вигідне географічне положення; розвиток торгівлі; перевищення попиту над пропозицією; плани міжнародних логістичних операторів стосовно виходу на ринок України; короткий (по відношенню до Заходу) термін окупності об'єктів; низькі витрати (по відношенню до інших об'єктів нерухомості) будівництва; висока рентабельність бізнесу; велика ємність ринку; відсутність на ринку активної конкуренції, що зумовлено перевищенням попиту над пропозицією; розвиток в Україні потреби на логістичні послуги (усе більше учасників ринку вирішують віддавати питання доставки товарів у руки професійних логістів, аніж самостійно займатися доставкою товарів); вихід на ринок України міжнародних торгових операторів, що звикли користуватися логістичними послугами [1].

Якщо тлумачити логістику як функцію підприємства з планування і контролю матеріальних та інформаційних потоків не тільки на підприємстві, а й поза ним, деякі вчені вказують на зв'язок оперативного аспекту логістики з управлінським. Варто також зазначити, що визначення логістики як форми управління фізичним розподілом продукції сьогодні має найбільшу кількість прихильників серед науковців.

Виходячи з вищевикладеного матеріалу та аналізу літературних праць, можна зробити власне визначення логістики. Отже, логістична діяльність – це система заходів, які пов'язані з формуванням збалансованого співвідношення матеріальних, інформаційних та фінансових потоків на підприємстві, які проходять поетапний ланцюг від зовнішнього джерела до кінцевого споживача виробленої продукції.

Ключовим поняттям у логістиці є матеріальний потік. Він може протікати як усередині одного підприємства, так і між різними суб'єктами господарської діяльності.

Кожному матеріальному потоку відповідає певний інформаційний.

До специфічних особливостей інформаційних потоків у логістичних системах належать [2]: наявність великої кількості елементів, які пов'язані між собою інформаційними каналами передачі даних; ієрархічна структура логістичної системи; наявність загальної мети управління для всієї системи та окремих елементів системи будь-якого рівня; функціонування підсистем усіх рівнів в умовах взаємодії із зовнішнім середовищем; гнучкість структури й алгоритмів управління в підсистемах усіх рівнів.

Рух інформаційного потоку може бути як одночасно з матеріальним, так і випереджати або йти після нього. При цьому інформаційний потік може бути спрямований і в один бік із матеріальним, і назустріч йому. Прикладом зустрічного інформаційного потоку, який випереджає матеріальний, є інформація про замовлення, а попереднє повідомлення про майбутнє прибуття продукції – це інформаційний потік прямого напрямку.

Матеріальні потоки також класифікуються з урахуванням участі в процесі виробництва. Внутрішні матеріальні потоки виникають у процесі провадження логістичних

операцій у межах підприємства, зовнішні – утворюються у зовнішньому середовищі відносно підприємства.

Потік можна вважати масовим, якщо процес транспортування здійснюється не одним чи одним транспортним засобом, а групою – колоною машин, поїздом.

Великий матеріальний потік – це потік який утворюється під час транспортування кількох машин, вагонами.

Дрібні потоки не використовують повну вантажопідйомність транспортного засобу і потребують під час перевезення сполучення з іншими транспортними засобами.

Матеріальні потоки на підприємстві повинні відповідати таким вимогам: забезпечення ритмічної, погодженої роботи всіх ланок виробництва за графіком і рівномірним випуском продукції; забезпечення максимальної безперервності процесів виробництва; забезпечення максимальної надійності планових розрахунків мінімальної трудомісткості планових робіт; забезпечення достатньої гнучкості і маневреності в реалізації мети у разі виникнення різних відхилень від плану; забезпечення безперервності планового керівництва [3].

Таким чином, відмінною рисою логістики є організація оптимального управління потоками на підприємстві для виявлення і реалізації резервів у вигляді додаткових вигід і прибутку логістичної системи.

Нині існує велике розмаїття класифікацій видів логістики.

Керуючись функціональним підходом, в основу якого покладено ланцюг етапів руху і зміни форм логістичних потоків, можна виділити сім найрозповсюдженіших видів логістики: закупівельний, транспортний, складський, виробничий, розподільчий, збутовий, інформаційний.

Галузевий підхід дає змогу виокремлювати промислову логістику, торговельну та митну логістику, що зумовлено особливостями діяльності окремих галузей економіки та специфікою обслуговування товарно-матеріальних потоків.

На основі ресурсного підходу виділяють чотири основні види логістики: інформаційний, фінансовий, кадровий, сервісний.

Виходячи з важливості використання саме функціонального підходу для аналізу функціонування логістичних систем та підсистем, пропонується акцентувати увагу на функціональному підході до класифікації видів логістичної діяльності. Отже, структура логістичної діяльності підприємства розглядається як сукупність закупівельної, транспортної, виробничої, дистрибуції, логістики складування, логістики запасів та інформаційної логістики.

Логістика закупівель являє собою закупівлю матеріальних ресурсів. Вона включає рух матеріалів від постачальника до підприємства, а також вирішує питання, що пов'язані зі сферою матеріально-технічного забезпечення підприємства і підготовки продукції до використання у виробництві. Її основними функціями є визначення реальних потреб у матеріальних ресурсах, узгодження цін із постачальниками, укладання договорів, слідкування за необхідною кількістю матеріалів на складах, а також доставка матеріальних ресурсів безпосередньо у виробничі підрозділи.

Аналіз літературних джерел, як українських, так і закордонних, дає змогу визначити першочергові завдання закупівельної логістики: визначення джерел необхідних ресурсів, а також постачальників основної та допоміжної сировини; оцінка кількості матеріальних ресурсів, необхідних для замовлення у постачальників; вибір на ринку закупівель оптимальних постачальників, цінова політика яких відповідає потребам та можливостям підприєм-

ства; прийняття рішення про закупівлю й установлення термінів поставки матеріальних ресурсів; відстеження термінів доставки необхідних матеріалів, контроль їх кількості та якості; контроль виконання зобов'язань за договорами; розрахунок ефективності проведення закупівельної діяльності.

Сутність транспортної логістики полягає у створенні транспортних систем, розробленні оптимальних маршрутів доставки, а також забезпеченні технологічної єдності транспортно-складського процесу [4].

Завданнями транспортної логістики є: визначення виду транспортного засобу; впровадження транспортних коридорів; визначення раціональних маршрутів прямування транспортних засобів підприємства; злагоджене планування транспортного, виробничого та складського процесів; інформаційне забезпечення перевезень та зв'язок між експедиторами; прогнозування обсягів перевезень; визначення транспортних витрат підприємства; відстеження руху та охорона вантажу; організація розвантаження на території клієнта.

Завданнями логістики складування є прийом, зберігання матеріальних запасів, їх підготовка до виробничого споживання, відвантаження готової продукції споживачам, дотримання норм запасів та контроль над витраченими матеріалами.

Логістика складування включає у себе такі завдання: забезпечення і утримання оптимально розташованих складських приміщень як на території підприємства, так і за його межами; зберігання на складі та підготовка матеріальних ресурсів та готової продукції як до відправки у виробництво, так і до збуту; інформаційне і документальне забезпечення складського управління підприємстві; прогноз об'ємів складування; забезпечення найбільш оптимального (короткого) терміну зберігання матеріальних ресурсів або готової продукції на складі; інвентаризаційний контроль на складі.

Логістика запасів визначає розмір необхідного запасу матеріальних ресурсів, а також розробляє систему поповнення запасів на складах відповідно до прийнятої норми. Загальноприйнятою нормою вважається тримати на складах приблизно 15–20% щомісячного товарообігу. Це зумовлене тим, що більше товарів держати на складах надто дорого для підприємства, менше – також не бажано, оскільки багатьом магазинам товар потрібен «на сьогодні», а домовитися з виробником про доставку товару на протязі дня неможливо. Саме тому більшість виробників намагається збільшити коефіцієнт обіговості товару по складу.

Логістика запасів має такі завдання: забезпечення неперервного руху потоку товарно-матеріальних благ на підприємстві; розроблення оптимального обсягу і структури запасів; контроль загального стану запасів; прогноз можливого і моніторинг фактичного використання запасів.

Метою виробничої логістики є оптимізація матеріальних потоків усередині підприємств, які задіяні у створенні матеріальних благ або наданні матеріальних послуг.

Отже, основними завданнями виробничої логістики вважаються: керування матеріальними і їм супутніми потоками підприємств; планування потреб у матеріальних ресурсах; планування виробничих витрат на виготовлення продукції; інформаційне забезпечення виробничого процесу; управління виробництвом, постановка й організація виробничих завдань; здійснення контролю якості виготовленої продукції.

Наявність великої кількості взаємопов'язаних елементів у логістиці дає змогу розглядати процес руху мате-

ріальних та пов'язаних із ними інших потоків із боку системного підходу. Під час його використання стає можливим розглядати техніко-технологічний, організаційно-економічний, соціально-психологічний та інші складники процесу матеріало- та товароруху в сукупності з можливістю врахування впливу одного елемента на інші.

Перед тим як перейти до визначення сутності логістичної системи, необхідно розібрати поняття «система» та визначити її властивості. Система (від грец. – ціле, складене з частин; поєднання) – безліч елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним, утворюючих певну цілісність, єдність» [5]. Таким чином, під поняттям «система» розуміють: комплекс елементів, які перебувають у взаємодії; елементи з відносинами між ними та між їх атрибутами; певну кількість елементів, які пов'язані так, що перестановка, видалення або додавання одного або декількох елементів закономірно впливатимуть на решту елементів; взаємозв'язок різних елементів.

Для того щоб бути впевненим у тому, що логістична система є саме системою, потрібно перерахувати властивості системи та зіставити їх із характеристиками досліджуваного об'єкту – логістичної системи.

За визначенням А.Г. Кальченка, «логістична система – це організаційно-господарський механізм управління матеріальними та інформаційними потоками. Мета логістичної системи – доставка у задане місце потрібної кількості та асортименту максимально підготовлених для виробничого чи особистого споживання товарів та виробів за мінімальних витрат. Поряд з функціональними логістична система має також забезпечувальні підсистеми (інформаційну, правову, кадрову та ін.)» [6].

Кожна логістична система включає у себе окремі елементи – ланки, між якими є певний функціональний зв'язок. Виділяють ланки логістичної системи трьох видів: ті, що генерують логістичні потоки; ті, що перетворюють логістичні потоки; ті, що поглинають логістичні потоки.

Іноді на базі різних комбінацій згаданих ланок з'являються комбіновані ланки логістичних систем. Сьогодні переважна більшість ланок логістичних систем утворюється завдяки синтезу суб'єктів та об'єктів логістичного управління, тобто ланка логістичної системи являє собою підприємство або його підрозділи, які поєднуються з логістичними потоками та іншими суб'єктами логістичного управління.

Створення логістичної системи відбувається для оптимізації товароруху, тому для досягнення максимального економічного ефекту система повинна відповідати таким принципам [7]: координації всіх процесів та елементів товароруху починаючи від закупівлі сировини і закінчуючи продажем товарів кінцевому споживачу; впровадження систем інтеграційного управління і контролю над рухом та використанням усіх товарів і ресурсів; орієнтації управління на інтегрований наскрізний потік (без поділу на постачання, виробництво, збут і т. д.); високої здатності до адаптації та переорієнтації; чіткої координації діяльності всіх функціональних елементів логістичної системи; побудови ефективної та безперервної інформаційної системи обміну інформацією на основі новітніх досягнень науки і техніки, а також із широким використанням елементів зворотного зв'язку.

Таким чином, можна зробити висновок, що вчені розглядають логістичну систему за трьома типовими визначеннями:

1. Як комплекс процесів і явищ, а також зв'язків між ними, що існує об'єктивно, незалежно від суб'єкта управління. Виділяються елементи системи, що вивчаються,

визначаються, які з характеристик є істотними, виділяється система із середовища, тобто як мінімум визначаються входи і виходи, а як максимум піддається аналізу її структура, виявляється механізм функціонування і, виходячи із цього, вплив на систему в широкому напрямі. Тут логістична система виступає як об'єкт дослідження й об'єкт управління.

2. Як інститут, спосіб дослідження. Фахівець із логістики розробляє логістичну систему як абстрактне відображення реальних об'єктів. У цьому трактуванні логістична система східна з поняттям моделі.

3. Як компроміс між двома першими групами. Логістична система є штучно створеним комплексом елементів (наприклад, команд, технічних засобів, наукових теорій), призначеним для вирішення складного економічного завдання. Отже, фахівець із логістики не тільки виділяє із середовища систему, а й синтезує її. Логістична система є реальним об'єктом і водночас абстрактним відображенням зв'язків дійсності.

Логістична система будь-якого підприємства визначається специфікою його діяльності. Так, логістична система сучасного підприємства має специфічну для цієї діяльності структуру, а логістична система виробничого підприємства має, відповідно до своєї діяльності, відмінну від інших логістичну систему.

Одним із найважливіших моментів в управлінні логістичною діяльністю є вимір, оцінка і контроль результатів, бо не дарма існує вираз «неможливо управляти тим, що не можна виміряти». Сьогодні намічається нова тенденція, яка полягає у відході від одних фінансових показників діяльності та ефективності, які часом носять запізний ефект, до більшого числа різноманітних (у тому числі натуральних і трудових) показників ефективності. Ця тенденція знайшла свій розвиток у концепції Balance Scorecard (Збалансована система показників – ЗСП), розробленій у 1990-х роках Нортоном і Капланом. Збалансована система показників дає можливість підприємству робити не тільки поточну оцінку внутрішніх процесів, а й надає інформацію для прийняття своєчасних та якісних управлінських рішень.

Логістичні витрати становлять ліву частку в собівартості товару, однак високий рівень логістичного сервісу дає змогу посилити лояльність клієнтів до компанії, залучити до співпраці нових замовників і тим самим підвищити обсяг продажів і, відповідно, прибуток. У процесі проведення оцінки ефективності логістики часто постає проблема відсутності продуманої системи достовірних показників і методів їх розрахунку.

Своєрідним «каркасом», який дасть змогу сформулювати логістичну стратегію фірми у вигляді набору операційних цілей, що визначають її поведінку на ринку і фінансовий добробут, є концепція системи збалансованих показників. Вона дає можливість оцінити ступінь досягнення цілей, ефективність бізнес-процесів і роботи компанії, її підрозділів і кожного співробітника за допомогою так званих ключових показників ефективності (англ. Key performance indicators) – показників, що дають змогу визначити, наскільки ефективно компанія та її співробітники здійснюють свою діяльність для досягнення стратегічної мети підприємства. Зв'язок цих показників із системою мотивації працівників підвищує зацікавленість останніх у досягненні компанією встановлених цілей і робить цю зацікавленість постійною.

ЗСП є інструментом стратегічного та оперативного управління, який дає змогу «зв'язати» стратегічні цілі компанії з бізнес-процесами і повсякденною діяльністю співробітників на всіх рівнях управління, а також здій-

снювати контроль над реалізацією стратегії підприємства. Вона вбирає у себе чотири класичні складники, виділені Нортоном і Капланом: клієнти; внутрішні бізнес-процеси; фінанси; навчання та зростання.

Клієнтський аспект ЗСП вимагає, щоб керівники перевели загальні положення про роботу зі споживачами, які містяться у заявах про місію, на мову конкретних показників, що відображають чинники, дійсно значущі для споживачів [8]. Аспект внутрішніх процесів передбачає, що керівники концентрують увагу на тих найважливіших внутрішніх процесах, які й дають змогу задовольняти запити споживачів [9]. Друга частина збалансованої системи показників дає змогу керівництву підприємства оцінити роботу своєї компанії саме із внутрішнього погляду. Внутрішні показники ЗСП повинні відображати бізнес-процеси, від яких значною мірою залежить рівень задоволеності замовника.

Фінансовий аспект полягає у тому, що всі фінансові показники ефективності відображають вплив стратегії компанії та її реалізації на збільшення вартості бізнесу. Узагальненими показниками у цьому аспекті є показники рентабельності та віддачі від інвестицій. Аспект навчання та зростання – це здатність компанії до оновлення, вдосконалення та навчання, що безпосередньо впливає на її ринкову вартість. Показники повинні характеризувати здатність і можливість компанії до виходу на нові ринки, контакти з новими споживачами, запуск виробництва нових продуктів [10].

ЗСП дає змогу перекласти стратегію компанії на мову конкретних і тих, що піддаються вимірюванню, цілей. Той факт, що зростання операційної ефективності не супроводжується зростанням ефективності фінансової, має змусити керівників компанії почати все спочатку і переглянути свою стратегію або плани її реалізації.

Можна визначити основні переваги збалансованої системи показників: зв'язок оперативного та стратегічного менеджменту досягається за допомогою багатоаспектного і практичного методу; чотири основні аспекти (споживчий, господарський, інноваційний та фінансовий) формують схему делегування стратегії підприємства по всіх його ієрархічних рівнях; реалізація оголошеної стратегії простежується конкретними показниками і одиницями виміру та поліпшується процес комунікації на підприємстві; ЗСП стає частиною системи контролінгу підприємства і схрещується із заходами, націленими на підвищення вартості підприємства.

Для вдосконалення діяльності організації та підвищення ефективності виробництва в управлінні ПАТ «Х Україна» пропонується використовувати збалансовану систему показників, у якій виділятимуться три рівні, причому кількість показників від третього рівня до першого повинна скорочуватися пропорційно:

глобальний – зосередження інформації про фінансові і нефінансові показники на рівні корпорації у цілому; вони переважно або розраховуються самостійно, або ж калькуються на основі показників бізнес-зон;

зональний – калькуляція КПЕ на основі показників третього рівня; як свідчить досвід упровадження ЗСП на великих підприємствах, показники цього рівня необхідні для відстеження тенденцій у зоні, а також для подальшої аналітики дій і проблем у зонах;

локальний (рівень бізнес-юнітів (підприємств)) – розрахунок показників однаково на всіх підрозділах, що допоможе порівнювати дії різних бізнес-юнітів між собою, ділитися досвідом, знаходити нові рішення.

Всі показники повинні бути приведені до одного «знаменника» (значенням), і зміна або створення

нового показника повинна обговорюватися на рівні бізнес-зони і на глобальному рівні незалежно від рівня показника.

Ця система дасть змогу здійснювати порівняння діяльності всіх бізнес-юнітів ПАТ «Х Україна» як у регіоні, так і на глобальному рівні.

Незважаючи на те що харківська філія ПАТ «Х Україна» є найпотужнішою броварнею в Україні, у розпорядженні заводу знаходяться не найсильніші логістичні потужності.

Управління логістикою на підприємстві здійснюється службою логістики, в організаційній структурі вона займає найважливіше місце поряд з управлінням персоналом. Служба складається з підрозділів, що займаються управлінням у різних сферах.

За час розвитку логістичних систем у промислово розвинених країнах сформувалася загальноприйнята система показників, які оцінюють ефективність і результативність логістики, до яких зазвичай належать загальні логістичні витрати, якість логістичного сервісу, тривалість логістичних циклів та продуктивність.

Ці показники й називаються ключовими, або комплексними, показниками ефективності логістичної системи. Вони лежать в основі звітних форм компанії і систем показників логістичних планів різних рівнів.

Ключовими показниками ефективності логістичної системи називаються основні індикатори ефективності використання ресурсів у компанії для сформованої логістичної системи, які комплексно оцінюють результативність логістичного управління й є основою логістичного планування, обліку і контролю.

Загальними логістичними витратами називаються сумарні витрати, пов'язані з комплексом функціонального логістичного менеджменту і логістичним адмініструванням у логістичній системі.

У процесі розроблення й впровадження ЗСП бере участь проектна команда, яка включає як фахівців логістичного підрозділу, так і топ-менеджерів компанії. Щоб виділити ключові показники й об'єднати їх у систему, треба виконати дії, представлені на рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм розроблення й впровадження ЗСП у логістиці

Усі показники пропонується об'єднати в чотири великі блоки (сфери діяльності підприємства), так звані аспекти збалансованої системи показників, які визнаються най-

важливішими сферами вдосконалення: Cost (витрати), Performance (продуктивність), Behaviour (поведінка), Service (сервіс).

Аспект витрат повинен контролюватися і розраховуватися у центральному відділі планування ПАТ «Х Україна», інші – знаходитися в компетенції відповідних філій. Подібне розділення показників і цілей повинне проводитися для всіх підрозділів.

Показники, які будуть використовуватися в діяльності, рекомендується закріпити у внутрішніх документах, що включають такі розділи: назва, опис, додаткова інформація, розрахунок, власник.

Під час побудови системи показників ураховується важливий її принцип – причинно-наслідкові зв'язки. Існує чіткий взаємозв'язок показників і впливу значень показників працівників на показники їхніх менеджерів або підрозділи у цілому. Цей взаємозв'язок формалізується у вигляді дерева показників – графічно зображених причинно-наслідкових взаємозв'язків показників результату і показників процесу. Тут же відображають точки закріплення відповідальності працівників за той чи інший показник.

Для кожного співробітника визначається три-чотири мети. Кожна мета має кількісне значення, що відображає результат, який необхідно досягти. Кожній цілі присвоюється ваговий коефіцієнт, і сума коефіцієнтів усіх цілей дорівнює 100%. Повинно бути чітко визначено правило часткового досягнення мети, і кожен співробітник повинен розуміти, як і в якому разі застосовується дане правило.

Після розстановки та визначення цілей співробітник повинен розробити детальний план із досягнення тієї чи іншої мети. Головним є розбивка мети на частини і формулювання набору дій, спрямованих на підвищення ймовірності виконання плану до кінця року. На цьому етапі дуже важливо визначити всі ризики, з якими співробітник може зіткнутися на шляху до досягнення результату.

Сама по собі впроваджена ЗСП не дасть якісного стрибка в управлінні логістикою і поліпшенні результатів діяльності підприємства.

ЗСП – система стратегічного управління, що дає змогу переводити стратегічні цілі компанії в операційні цілі підрозділів і співробітників та оцінювати результати їхньої діяльності в контексті реалізації стратегії за допомогою КПЕ.

Із показниками необхідно працювати, аналізувати їх значення, актуально реагувати на їхні зміни, вдосконалювати, вбудовувати в систему мотивації, розуміти, які процеси вони характеризують, і вдосконалювати їх.

Ефективність збалансованої системи показників залежить від якості її впровадження.

Нині у розпорядженні розробників ЗСП є такі програмні продукти: ARIS 9.0, Microsoft Office Business ScoreCard Manager 2005, Business Studio 4.2.

Отже, ЗСП є тактичною або операційною оціночною системою. Однак для інноваційних компаній, якою є ПАТ «Х Україна», вона може послужити засобом стратегічного управління на довгостроковій основі. Оцінний складник ЗСП використовується для вирішення принципових завдань процесу управління.

Володіючи цією методикою, підприємство може проводити оцінку як фінансових ефектів від господарської діяльності – вартості і тривалості операційних процесів, так і нефінансових складників ефектів: підвищення лояльності клієнта, підвищення темпів виведення на ринок нових продуктів і послуг, підвищення якості управлінських рішень.

Висновки. Реалізація заходу з упровадження збалансованої системи показників потребує участі у процесі висококваліфікованих фахівців у цій галузі. Саме тому для розроблення збалансованої системи показників пропонується придбати послуги сторонньої організації.

Лідером на ринку впровадження інноваційних рішень в управлінні є підприємство «Прогресивний менеджмент», послугами якого багато років успішно користуються українські підприємства. Вартість послуг для

підприємства масштабу ПАТ «Х Україна» становитиме близько 650,5 тис. грн.

Отже, сама по собі ЗСП не дасть якісного стрибка в управлінні логістикою і поліпшенні результатів діяльності фірми.

ЗСП – система стратегічного управління, що дає змогу переводити стратегічні цілі компанії в операційні цілі підрозділів і співробітників та оцінювати результати їхньої діяльності в контексті реалізації стратегії за допомогою КПЕ.

Список використаних джерел:

1. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Методичні рекомендації проведення контролінгу логістичної діяльності на машинобудівних підприємствах. *Бізнес Інформ*. 2015. № 8. С. 238–242.
2. Крикавський Є. Логістика. Основи теорії : підручник. Львів : Інтелект-захід, 2004. 416 с.
3. Громовик Б.П. Теоретико-методологічні та прикладні засади логістичного управління фармацевтичними підприємствами : автореф. дис. ... док. фарм. наук : спец. 15.00.01 «Технологія ліків та організація фармацевтичної справи». Київ, 2005. 31 с.
4. Поканевич Ю.В. Управління як складна багатовимірна категорія. URL : <http://eztuir.ztu.edu.ua/2185/1/44.pdf>.
5. Лаврушина О.И. Аналіз економічної діяльності клієнтів банку. Москва : Инфра-М, 2007. С. 6.
6. Зборовська О.М. Актуальність використання логістики у виробничо-господарській діяльності підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2012. № 3. С. 36–41.
7. Організація та проектування логістичних систем : Підручник / М.П. Денисенко та ін. ; за ред. проф. М.П. Денисенка, проф. П.Р. Левковця, проф. Л.І. Михайлової. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 336 с.
8. Гаджинский А.М. Логистика ; 21-е изд. Москва : Дашков и Ко, 2013. 420 с.
9. Кальченко А.Г. Логістика : підручник. Київ : КНЕУ, 2014. 284 с.
10. Трансформація вартості у формуванні відносин «підприємство – клієнт» : монографія / за наук. ред. Є. Крикавського, Н. Чухрай. Львів : Львівська політехніка, 2007. 297 с.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ

Аннотация. Целью статьи является анализ логистической деятельности предприятия и разработка рекомендаций относительно возможных преобразований логистических процессов для дальнейшего устойчивого развития предприятия в целом. Необходимо определить сущность и особенности развития логистической деятельности предприятий; провести анализ направлений оптимизации функционирования логистической системы на предприятии; разработать рекомендации по развитию логистической системы предприятия; подвести итоги эффективности оптимизации логистической системы в деятельности современного предприятия. Следует отметить, что в Украине и странах ближнего зарубежья специалисты больше внимания уделяют исследованию отдельно проблем логистики на предприятиях, а вопросы ее методического обеспечения и внедрения в деятельность современных предприятий отсутствуют, поэтому именно проблема методического обеспечения проведения логистической деятельности приобретает актуальность. Таким образом, логистическая деятельность – это система мероприятий, связанных с формированием сбалансированного соотношения материальных, информационных и финансовых потоков на предприятии, которые проходят поэтапную цепь от внешнего источника до конечного потребителя продукции.

Ключевые слова: логистика, предприятие, эффективность, логистическая деятельность, управление предприятием.

MAIN AREAS OF DEVELOPMENT OF LOGISTICS OF ENTERPRISES AND ITS MAIN CONCEPTS

Summary. In today's market conditions, where the conditions of competition become more stringent every day, it is impossible to operate an enterprise without creating a clear system of interaction with the external environment and optimizing the existing logistics system of the enterprise to meet the needs of consumers and maximize the profit of the enterprise. For Ukrainian organizations, the management of the enterprise as a system, in the complex conditions of modern business, is particularly important, as the change in the situation in the country, the gradual development of a new economic order makes more and more entrepreneurs and logists aware of the need to achieve not only immediate (immediate returns), but and long-term goals. Depending on the stage of development of the enterprise at the moment, it can be proposed for measures to optimize both the system as a whole and its individual units. The purpose of the article is to analyze the logistics of the enterprise and to develop recommendations for possible transformations of logistics processes, for the further sustainable development of the enterprise as a whole. To define essence and features of development of logistic activity of the enterprises. To analyze the directions of optimization of operation of the logistics system at the enterprise. To develop recommendations for the development of the logistics system of the enterprise. Summarize the effectiveness of optimizing the logistics system in the activities of a modern enterprise. It should be emphasized that in Ukraine and CIS countries, specialists pay more attention to the separate study of logistics problems at enterprises, and there are no questions about its methodological support and implementation in the activity of modern enterprises. Therefore, the problem of methodological support for carrying out logistics activities becomes urgent. Consequently, logistical activity is a system of measures that are related to the formation of a balanced ratio of material, informational and financial flows in the enterprise, which pass the phased chain from the external source to the final consumer of the produced products.

Key words: logistics, enterprise, efficiency, logistics activities, enterprise management.

Мельничук В. С.

кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін
Одеського торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Мельничук А. В.

студентка спеціальності «країнознавство»

Інституту міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Melnychuk Vitalii

Candidate of Physical and Mathematical Sciences,

Associate Professor, Associate Professor

of the Department of Social and Humanitarian Disciplines

of the Odessa Trade and Economic Institute

of the Kyiv National University of Trade and Economics

Melnychuk Anastasiia

Student of the specialty «Country Studies»

of the Institute of International Relations

of Taras Shevchenko National University of Kyiv

УТВОРЕННЯ ЦІНИ НАФТОПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

Анотація. У роботі здійснено аналіз залежності між цінами нафти марки Brent, курсів валют та цінами на нафтопродукти в Україні в 2018 р. Усі вихідні дані для аналізу взято з відкритих джерел. Встановлено величину часового лага між змінами світових цін на нафту, курсів валют і змінами цін на АЗС. Вибіркова сукупність досліджувалася в повному обсязі. Побудовано лінійні економетричні моделі та моделі Кобба-Дугласа. У всіх випадках виконано дослідження на наявність гетероскедастичності, мультиколінеарності та автокореляції залишків. Перевірено характер розподілу залишків у всіх 24 моделях. Проведено порівняльний аналіз результатів. Використовувалися математичні методи (кореляційно-регресійний аналіз) та інструментарій комп'ютерних програм Microsoft Office Excel, Statistica, статистична інформація, а також дані споживачів.

Ключові слова: ціноутворення, бензин, нафтопродукти, економіко-математичне моделювання, економетричні моделі.

Вступ та постановка проблеми. Для сучасної цивілізації нафта – це стратегічний енергоресурс у технічній системі її життєзабезпечення та глобальний товар у міжнародній торговельній системі. Сьогодні без нафти практично неможливе існування будь-якої галузі промисловості та світового господарства. З кожним роком зростають потреби світової економіки в нафті та нафтопродуктах. Ринок цих товарів взаємодіє з іншими ринками (фондовим, валютним, інвестицій тощо). Його стан впливає на розвиток усієї світової економіки [10]. За останні десятиліття нафтовий ринок перетворився у своєрідну політичну арену, домінування на якій дає змогу впливати на зовнішню політику багатьох держав.

Від коливань нафтового ринку потерпає економіка країн – імпортерів нафти, серед яких є й Україна. Світовий досвід показує, що енергетична безпека країн пов'язана як із гарантіями безперервних поставок нафти, так і з прийнятним рівнем цін.

Проблема ціноутворення завжди буде актуальною незалежно від товару. Сьогодні не існує точних методів розрахунку об'єктивних цін на нафтопродукти. Багато чинників, які впливають на ціни, залишаються у тіні. Необхідно шукати методи розрахунку «справедливих» цін на цей важливий продукт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми становлення та розвитку світового ринку нафти та ціноутворення нафтопродуктів тривалий час досліджувалися як західними, так і вітчизняними вченими, серед яких: І. Веремченко, Г. Вігон, Л. Гальчинський, О. Когут, Д. Костенко, Т. Малова, К. Маркевич,

У. Ніконенко, В. Омельченко, Г. Рябцев, Ю. Сапронов, П. Юр'єва, М. Вудфорд, Т. Стоукс, Б. Тіппі, М. Хукер та ін. [1–5]. Проте в указаних дослідженнях не враховано сумісного впливу різних чинників кон'юнктурного та вартісного характеру під час вирішення проблем локального характеру.

Метою даної роботи є визначення форм та структури залежності ціни нафтопродуктів (бензину та дизельного палива) від різноманітних зовнішніх та внутрішніх економічних та неекономічних чинників в Україні в 2018 р.

Результати дослідження.

Україна всього за 10 років пройшла трансформацію від країни з надлишковими нафтопереробними потужностями та експортера нафтопродуктів до країни, яка більше ніж на 80% залежить від імпорту нафтопродуктів.

У 2018 р. споживання палива в Україні знову зросло. За підсумками 11 місяців баланс ринку моторних палив збільшився на 7,2% порівняно з аналогічним періодом 2017 р. Головними складниками виступили насамперед дизельне паливо (+10,1%, або 560 тис. т) і скраплений газ (10,6%, або 153 тис. т). Проте продаж бензину продовжив скорочуватися – на 3,9%, або 72 тис. т, за 11 місяців 2018 р. (рис.1).

Ще 10 років тому в Україні працювало шість нафтопереробних заводів: Кременчуцький НПЗ, Лисичанський НПЗ, ВАТ «Лукойл-Одеський НПЗ», ВАТ «Нафтопереробний комплекс «Галичина», ВАТ «Нафтохімік Прикарпаття» та ВАТ «Херсоннафтопереробка». Загальна потужність первинної переробки цих заводів становила 51–54 млн. т нафти на рік.



Рис. 1. Динаміка поставок моторних палив на ринок України за 2013–2018 рр., млн. т

Сьогодні залишилися два виробника нафтопродуктів – Кременчуцький нафтопереробний завод «Укртатнафта» (група «Приват») і Шебелинський газопереробний завод держкомпанії «Укргазвидобування» (входить до групи НАК «Нафтогаз України»). За підсумками першого півріччя 2018 р. Кременчуцький НПЗ займав 36% ринку бензину і 11,5% ринку дизпалива, Шебелинський ГПЗ – 6,4% і 1,5% ринку відповідно.

Обидва НПЗ працюють переважно на імпортованій сировині, яка купується за валютою. Внутрішній видобуток нафти в Україні не покриває потреб діючих НПЗ. Основні поставки нафти (93%) були здійснені з Азербайджану на суму 146 млн. дол., Алжиру (4,6%) – 7,2 млн. дол., Ірану (1,8%) – 1,8 млн. дол., з інших країн було поставлено сировини на 1,2 млн. дол.

При цьому Україна з 2007 по 2018 р. скоротила обсяги видобутку нафти вдвічі. Але в останні роки в країні є й позитивні зрушення у цьому напрямі.

З інформаційної довідки [7] про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за жовтень та 10 місяців 2018 р. (за фактичними даними) впливає, що у **жовтні 2018 р.** в Україні видобуто нафти з газовим конденсатом на 14,0 тис. т (або на 8,5%) **більше**, ніж у жовтні 2017 р., у тому числі підприємствами НАК «Нафтогаз України» **збільшено** обсяги видобутку на 19,6 тис. т (або на 13,8%).

Обсяги видобутку нафти з газовим конденсатом протягом **січня-жовтня 2018 р. збільшилися** на 73,2 тис. т (або на 4,2%) проти аналогічного показника 2017 р., у тому числі обсяги видобутку підприємствами НАК «Нафтогаз України» порівняно з показником минулого року **збільшилися** на 36,3 тис. т (або на 2,4%).

Сьогодні власний видобуток нафти України покриває лише 16,1% сучасних потреб економіки. У силу неконкурентного та специфічного ринку закупівель нафта, видобута в Україні, продається на внутрішньому ринку дорожче, ніж на світових ринках. Маржа НПЗ є незначною, а різниця між ціною готового імпортного пального та закупівельною ціною імпортової нафти становить приблизно 10–15%. При цьому ставки акцизу для пального, виробленого в Україні, є такими ж, як і для імпортованого, тобто фіксованими у валюті. Тому ціна на пальне, яке вироблене в Україні з іноземної сировини, так само є залежною від валютних коливань та ціни на світових ринках.

З огляду на те, що Україна є імпортозалежною, ціни на нафтопродукти на внутрішньому ринку формуються з урахуванням цінотворення на основних європейських хабах Південної та Північно-Західної Європи. Також причиною для імпорту нафтопродуктів (моторного

палива) є невідповідність внутрішньої продукції екологічним вимогам згідно з європейськими стандартами. Для наших нафтопереробних заводів виробництво нафтопродуктів європейського рівня – це проблема значних інвестицій у технологічне оснащення й реконструкцію. Сьогодні найближчими до України імпортерами бензину євростандарту є РФ, Прибалтика, Білорусь, Румунія і Польща. Саме із цих країн імпортується пальне стандарту Євро-5 в нашу мережу АЗС (рис. 2).

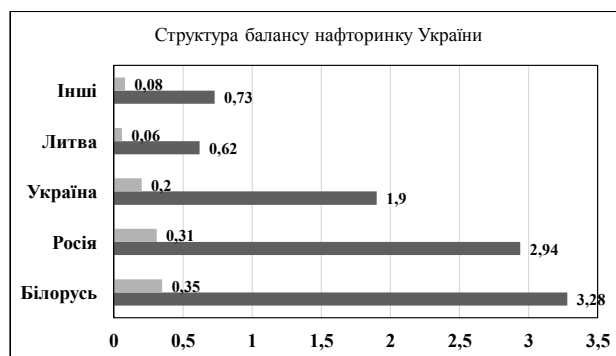


Рис. 2. Структура балансу ринку нафтопродуктів в Україні в 2018 р., млн. т

Ціни на паливо залежать від нафти, з якої його виробляють. З одного бареля (158 л нафти) виходить близько 100 л бензину. Частка нафти у ціні бензину досягає 30%. На вартість «чорного золота» впливають баланс попиту і пропозиції нафти у світі, а також ситуація на фінансових ринках. Природні катаклізми і технологічні збої, що призводять до скорочення видобутку, штовхають ціну бареля вгору.

На різницю вартості нафти у світі та ціною палива в Україні впливають дуже багато чинників. Основні дійсно зовнішні: ціни на нафту і нафтопродукти в Європі, прогнози щодо них. Ціна нафти тягне за собою оптову вартість палива в Європі, що впливає на оптовий ринок в Україні і лише потім – на ціни наших АЗС.

За розрахунковою методикою Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [7] структура ціни має такий вигляд:

- закупівельна ціна палива – 47% у роздрібній ціні бензину і 52% – у ціні дизпалива (вартість переробленої нафти, витрати на її транспортування, зарібок нафтопереробника і маржа трейдера);
- податки у ціні на АЗС (акцизний збір, податок на додану вартість, податок на роздрібний продаж акцизних товарів). Цього року акцизний збір із бензинів – 213,5 євро за 1 000 л, на дизпаливо – 139,5 євро за 1 000 л. З урахуванням 20% ПДВ частка податків у ціні бензинів на АЗС – 40%, ДП – 33%. Для порівняння: в ЄС у середньому частка податків для бензинів – 60% і для ДП – 54%;
- логістика – 2–3%: транспортування (з урахуванням втрат продукту), умовно-постійні витрати АЗС (електрика, вода, охорона, інкасація, зарплата співробітників, повернення кредитів);
- зарібок нафтотрейдерів – 8–10%.

У механізмі ціноутворення існує таке явище, як ефект часового лага між змінами світових цін на нафту і змінами цін на АЗС. Цей проміжок включає у себе час на реалізацію сформованих запасів палива оператором АЗС і час на доставку від заводів до нафтобази. Таким чином, роздрібні ціни на АЗС згладжують різкі зміни ринку світових цін на нафту і стрибків курсу валют, і, як наслідок, зниження і підвищення цін на АЗС йде із затримкою. Для аналізу

величини цієї часової затримки або лага в 2018 р. було використано офіційні дані Міністерства фінансів України [9] та Національного банку України [8].

За результатами дослідження гістограм коефіцієнтів кореляції цін нафти Brent та цін на нафтопродукти встановлено, що вони тільки збільшуються з плином часу, що вказує на пряму залежність цін нафтопродуктів від ціни на нафту в цілому і постійно. Натомість із гістограм коефіцієнтів кореляції курсів валют та цін на нафтопродукти випливає, що вони наростають до рівня 11, а потім спадають. Це й вказує на середню величину затримки реакції цін на нафтопродукти (лаг). Отже, у 2018 р. ціни на бензин та дизельне паливо відставали в середньому на одинадцять днів від зміни вартості долара та євро в Україні.

Для побудови та дослідження моделей ціноутворення нафтопродуктів необхідно, враховуючи встановлену величину лага, досліджувати залежності між вищенаведеними чинниками за зміщення цін на паливо на 11 рівнів угору за незмінного положення рівнів цін на нафту та вартості долара й євро. Для деталізації та поліпшення аналізу доцільно як відокремити фактори нафти і валют, так і розглядати їх у комплексі.

Були досліджені багатofакторні лінійні залежності та моделі Кобба-Дугласа цін на паливо (А-95 преміум, А-95, А-82 та ДП) від ціни на нафту марки Brent та курсів валют.

Позначення:

Y_1 – ціна 1 л бензину А-95 преміум (€);

Y_2 – ціна 1 л бензину А-95 (€);

Y_3 – ціна 1 л бензину А-92 (€);

Y_4 – ціна 1 л дизельного палива (€);

X_1 – ціна 1 бареля нафти марки Brent (\$);

X_2 – ціна \$1 (€);

X_3 – ціна €1 (€).

Усього побудовано 12 лінійних моделей та 12 моделей Кобба-Дугласа (табл. 1).

Таблиця 1

Залежності Показник (Фактори)

Показник	Фактори		
Y_1	X_1, X_2	X_1, X_3	X_1, X_2, X_3
Y_2	X_1, X_2	X_1, X_3	X_1, X_2, X_3
Y_3	X_1, X_2	X_1, X_3	X_1, X_2, X_3
Y_4	X_1, X_2	X_1, X_3	X_1, X_2, X_3

У комплексному аналізі [6] виявляється, що найбільш прийнятними є моделі залежності $Y_i = F(X_1, X_2)$, ($i = \overline{1,4}$). При цьому результати прогнозування фактично не залежать від форми моделі, тому як типовий представник приводиться тільки одна залежність (рис. 3).

Криві лінії, які описують прогнозні значення цін на паливо, практично співпадають, тому для подальшого тлумачення результатів можна користуватися як лінійними, так і нелінійними моделями. Аналітичні форми моделей зібрані в табл. 2. Коефіцієнти детермінації всіх



Рис. 3. Емпіричні та теоретичні лінії регресії ціни А-95 преміум

моделей вказують на те, що 75% значення ціни на паливо залежать від цін на пальне та курсу долара.

Коефіцієнти еластичності ціни на нафту в трьох перших моделях Кобба-Дугласа практично однакові: $\alpha=0,21$. Отже, за зміни ціни на нафту на 1% ціна на бензин зміниться на 21%. А ось ціна на дизельне паливо зміниться на 15%. За зміни курсу долара на 1% ціни А-95 та А-92 змінюються на 104–105%, тоді як ціна на А-95 преміум тільки на 9,6%, а ціна ДП – на 151%.

У загальному висновку маємо, що на ціну палива в Україні значно більше впливає зміна курсу долара, ніж коливання цін на нафту.

Відкритим залишається питання про вплив чинників (факторів), що ховаються у 25% коефіцієнта детермінації. Про них ми вже згадували вище. Стосовно деяких дані відкриті. Це податки та здебільшого логістика. Але закупівельна ціна та заробітки нафтотрейдерів у відкритих джерелах не фігурують.

Висновки. Дослідженням встановлено, що на ціну палива в Україні в 2018 р. значно більше впливала зміна курсу долара, ніж коливання цін на нафту. У подальшому доцільно розглянути в комплексному варіанті також інші чинники впливу на ціну палива в Україні: податки, логістику, закупівельну ціну та заробітки нафтотрейдерів.

Для сприяння здешевленню палива держава повинна:

- стимулювати власний видобуток нафти й газового конденсату, щоб завантажити українські заводи (у тому числі малої продуктивності), сприяти підвищенню ефективності їхньої роботи, щоб збільшити частку вітчизняних нафтопродуктів на внутрішньому ринку;
- запобігти зростанню рівня нецивілізованої конкуренції;
- дати змогу прозоро працюючим компаніям нормально вести бізнес;
- надати споживачеві можливість обґрунтованого вибору палива;
- стимулювати зменшення споживання нафтопродуктів, у тому числі через соціальну рекламу стосовно технічного стану автомобілів, тиску в колесах тощо;
- розвивати та вдосконалювати транспортну інфраструктуру, від стану якої суттєво залежать швидкість руху,

Таблиця 2

Моделі ціноутворення нафтопродуктів

Значення R^2	Лінійні моделі	Моделі Кобба-Дугласа
$R^2 = 0.76$	$Y_1 = -6.94 + 0.098 \cdot X_1 + 1.15 \cdot X_2$	$Y_1 = 0.48 \cdot X_1^{0.21} \cdot X_2^{0.996}$
$R^2 = 0.76$	$Y_2 = -8.27 + 0.097 \cdot X_1 + 1.16 \cdot X_2$	$Y_2 = 0.39 \cdot X_1^{0.22} \cdot X_2^{1.04}$
$R^2 = 0.76$	$Y_3 = -7.98 + 0.09 \cdot X_1 + 1.13 \cdot X_2$	$Y_3 = 0.38 \cdot X_1^{0.21} \cdot X_2^{1.05}$
$R^2 = 0.61$	$Y_4 = -19.68 + 0.07 \cdot X_1 + 1.59 \cdot X_2$	$Y_4 = 0.10 \cdot X_1^{0.15} \cdot X_2^{1.51}$

обсяги споживання пального і витрати на перевезення вантажів;

- не допускати дестабілізації ринку нафтопродуктів шляхом створення стабілізаційного запасу, розроблення прогнозних паливних балансів, здійснення оперативного моніторингу ресурсного наповнення та цінової ситуації.

Принцип державного суверенітету на природні ресурси (закріплений у Резолюції Генеральної Асамблеї ООН №1803 від 1962 р. і в статті 18 Договору до Енергетичної хартії 1994 р.) залишає за всіма суверенними державами право вирішувати, в який спосіб розпоряджатися своєю ресурсною рентою:

- або вилучити її повністю під час реалізації власних енергоресурсів (продаючи їх на внутрішньому і зовнішньому ринках за цінами заміщення);

- або «обміняти» її на товарні (бартер) та/або нетоварні (політичні) поступки;

- або передати її частину громадянам як соціальну дотацію, продаючи ресурси на зовнішньому ринку за цінами заміщення, а на внутрішньому – за вартістю виробництва чи нижче, компенсуючи збитки за рахунок експорту.

Тому Україна повинна:

- зосередитися на розробленні власних запасів вуглеводнів;

- формувати власні торговельні майданчики, запроваджуючи для них чіткі й прозорі правила та обмеження;

- сприяти розвитку ринків енергетичних ресурсів, здатних компенсувати нестачу власних вуглеводнів.

Список використаних джерел:

1. Волошина С.В., Костакова Л.Д., Логвиненко Н.І. Світовий ринок нафтопродуктів: тенденції розвитку і перспективи для України. *Ефективна економіка*. 2017. № 12. URL : www.economy.nayka.com.ua.
2. Юр'єва П.Б. Світовий ринок нафти: ключові характеристики та тенденції. *Економіка і суспільство*. 2018, № 15. С. 85–94.
3. Гальчинський Л.Ю., Веремко І.А. Факторний аналіз формування цін на світовому ринку нафти. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2009. № 6. С. 421–425.
4. Веремко І.А., Гальчинський Л.Ю. Моделювання динаміки роздрібних цін на ринку нафтопродуктів в Україні. *Бизнес Інформ*. 2010. № 1. С. 20–26.
5. Рябцев Г.Л. Державна політика розвитку ринку нафтопродуктів в Україні: формування та реалізація : монографія. Київ : НАДУ, 2011. 416 с.
6. Мельничук В.С., Мельничук Л.В. Основи економетрики : навчальний посібник. Одеса : ОІФ УДУФМТ, 2015. 180 с. URL : <http://www.tingaev.inf.ua/>.
7. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України. URL : <http://mpe.kmu.gov.ua/>.
8. Національний банк України. URL : <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.
9. Ціни на бензин, дизпаливо, газ на АЗС України. URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/markets/fuel/>.
10. BP Statistical Review of World Energy – underpinning data, 1965–2016. London : BP's publications, June 2017. URL : <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>.

ОБРАЗОВАНИЕ ЦЕНЫ НЕФТЕПРОДУКТОВ В УКРАИНЕ

Аннотация. В работе осуществлен анализ зависимости между ценами нефти марки Brent, курсов валют и ценами на нефтепродукты в Украине в 2018 г. Все выходные данные для анализа взяты из открытых источников. Установлена величина часового лага между изменениями мировых цен на нефть, курсов валют и изменениями цен на АЗС. Выборочная совокупность исследовалась в полном объеме. Построены линейные эконометрические модели и модели Кобба-Дугласа. Во всех случаях выполнено исследование на наличие гетероскедастичности, мультиколлинеарности и автокорреляции остатков. Проверен характер распределения остатков во всех 24 моделях. Проведен сравнительный анализ результатов. Использовались математические методы (корреляционно-регрессионный анализ) и инструментарий компьютерных программ Microsoft Office Excel, Statistica, статистическая информация, а также данные потребителей.

Ключевые слова: ценообразование, бензин, нефтепродукты, экономико-математическое моделирование, эконометрические модели.

FORMATION OF PRICES FOR OIL PRODUCTS IN UKRAINE

Summary. Prices for gasoline and diesel fuel are perhaps the most uncertain figures in Ukraine. It seems that the prices for gas stations change without reasons and rules, but this is only at first glance. As global fluctuations are short-lived, Ukrainian networks sometimes simply do not have time to react to them - and we do not notice the rise in oil prices in the world market. Unfortunately, for the same reason, we do not usually notice when prices become cheaper. The price of a liter of gasoline and diesel fuel is determined by three components: the purchase price of petroleum products, the level of taxes and costs of operators. Purchase price (price on the border) includes the cost of recycled oil, the cost of its transportation, earnings of the oil refiner and the trader's margin. The specifics of the petroleum market are such that virtually all of these factors depend on many factors and objectively cannot remain stable for a long time. This is especially true of the first two terms. Another 2-3% of the price is logistics: transportation (taking into account product losses), conditional fixed costs of gas stations (electricity, water, security, collection, salary of employees, repayment of loans). As you know, fuel prices depend on the oil from which it is made. The cost of fuel is affected by the balance of demand and supply of oil in the world, as well as the situation on financial markets. Natural cataclysms and technological failures that lead to reduced production, pushing the price of barrel up. The volume of oil on the market depends, in particular, on the policy of the cartel countries-extractors (OPEC). Taking into account the conditions in the world, this organization approves quota drilling rights for each member, thereby maintaining the optimal level of prices, according to the cartel. In addition, there is now a phenomenon such as a resource shortage of supply. There is a long link between the value of oil in the world and the price of fuel in Ukraine, which is influenced by many factors. The main ones are really external: prices for oil and petroleum products in Europe, forecasts for them. The price of oil entails the wholesale cost of fuel in Europe, which affects the wholesale market in Ukraine and only then – the prices of our gas stations.

Key words: pricing, gasoline, oil products, mathematical modelling in economics, econometric models.

УДК 338.47 (330.133.2+656.61)

Мінакова С. М.
член-кореспондент ТАУ,
доктор економічних наук, доцент,
головний науковий співробітник
відділу макроекономіки та державного управління
Причорноморського науково-дослідного
інституту економіки та інновацій

Познанська І. В.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу макроекономіки
та державного управління
Причорноморського науково-дослідного
інституту економіки та інновацій

Minakova Svetlana
Corresponding member TAU,
Doctor of Economics, Associate Professor,
Chief Scientist Macroeconomics and Public Administration Department
of the Black Sea Research Institute of Economics and Innovation
Poznanska Inna
Ph.D., Senior Scientist, Senior Researcher
Macroeconomics and Public Administration Department
of the Black Sea Research Institute of Economics and Innovation

ПРИНЦИПИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ МОРСЬКОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНІЙ СИСТЕМІ МОРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Анотація. У статті проаналізовано сучасний стан та перспективи розвитку світових ринків морської діяльності. Для визначення перспективних напрямів морської діяльності запропоновано класифікацію ринків морської діяльності відповідно до стадій життєвого циклу судна та формулювання Морського профілю України. Визначено основні принципи державної транспортної політики у сфері інтермодальних та мультимодальних перевезень: взаємопов'язаності, ефективності, стійкості, доступності. Обґрунтовано необхідність розроблення стратегії розвитку інтермодальних та мультимодальних перевезень в Україні з визначенням ролі морського транспорту та взаємозв'язків з іншими видами транспорту. Обґрунтовано основні напрями входження на міжнародні ринки морських перевезень національних компаній країни, такі як розвиток коротких морських перевезень та автодоріг моря.

Ключові слова: морський транспорт, національна морська транспортна політика, ринки морської діяльності, морський профіль України, інтермодальні та мультимодальні перевезення.

Вступ та постановка проблеми. ВВП України в 2015–2016 рр. становив 90 615 та 93 270 млн. дол. США відповідно, експортна квота транспортних послуг – 5,8% та 5,68%, за бажаних 10%. Такий низький показник свідчить про дуже слабку ступень залученості України до світової торгівлі, що відбивається на ефективності використання її транспортного потенціалу. Частка водного транспорту у цьому показнику становить лише 14% у 2015 р. та 12,5% у 2016 р., що відображає дуже складний стан морегосподарського комплексу країни. При цьому в останні роки ми спостерігаємо зростання саме послуг щодо обслуговування роботи підприємств морського транспорту, які в загальному обсязі становлять у середньому 98%, що свідчить про велику частку імпорту морських перевезень. Але й у цьому секторі є багато проблем: іноземні компанії-перевізники уникають заходів у вітчизняні порти, транспортно-експедиторські компанії зачиняються або змінюють вид діяльності і таке інше. Дуже складний стан морського транспортного сектору України потребує визначення персональних підходів до її відтворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема функціонування та розвитку морської транспортної галузі України, можливості використання морського потенціалу

України, використання морського транспорту у формуванні безперебійних ланцюгів постачань турбують багатьох вітчизняних учених. Цим питанням у своїх працях приділяли увагу такі вчені-економісти, як: О.Є. Соколова [1], Е.Л. Лимонов [2], О.С. Каспрук [3], А.Г. Калпін [4], Ю.В. Демін [5], О. Собкевич [6], В.І. Пасічник [7] та ін.

Метою даної роботи є визначення перспектив України в розвитку перевезень морським транспортом шляхом визначення перспективних для України ринків морської діяльності.

Результати дослідження.

Ринки морської діяльності переважно утворюються залежно від життєвого циклу судна: ринок суднобудування та судноремонту; ринок класифікації флоту; ринок транспортно-експедиторських послуг; фрахтовий ринок, у тому числі ринок перевезень за новими технологіями; ринок послуг, пов'язаних із забезпеченням морської транспортної інфраструктури; ринок праці робітників морського транспорту; ринок реєстрації флоту; ринок утилізації флоту.

На основі аналізу ринків морської діяльності визначено основні види морської діяльності та рівень доступності до входження залежно від рівня економічного роз-

витку морської галузі країни. У таблиці види діяльності поділено на групи залежно від рівня їх доступності для нових учасників. Це дає уявлення про перспективи розвитку того чи іншого виду діяльності в будь-якій із країн, що розвиваються. Наприклад, завдання створення у себе одного з морських секторів, віднесених до групи 3, представляється для цих країн дуже складним. По-перше, ці сектори характеризуються високими бар'єрами для нових учасників, а по-друге, вони мало пов'язані з іншими, більш доступними для новачків секторами; відповідно, відсутні стимули для розміщення тих і інших в одній і тій же країні.

У міру глобалізації виробництва послуг, пов'язаних із морським транспортом, країни, що розвиваються, освоюють усе нові сектори. Вони вже майже повністю контролюють такі трудомісткі види діяльності з низькими витратами виробництва, як розбирання суден і підготовка судових екіпажів. Їм також належить значна частка ринку у виробничих галузях і в таких капіталомістких секторах, як суднобудування, експлуатація флоту і судовий менеджмент, що продовжує зростати.

Для того щоб отримати уявлення про тенденції розвитку в різних секторах морських перевезень країни, потрібно виділити та проаналізувати економічні показники за такими шістьма групами показників, які становитимуть Морський профіль України:

1. Основні відомості: основна інформація про економіку, торгівлю та секторах морського транспорту.

2. Частка на ринку: частка в окремих секторах морського транспорту (реєстрація суден, їх приналежність, суднобудування, розбирання суден на злам і вантажообіг контейнерних портів), чисельність населення, ВВП, протяжність берегової лінії і товарна торгівля.

3. Товарна торгівля: товарна структура торгівлі (за всіма видами транспорту), баланс зовнішньої торгівлі та основні партнери.

4. Торгівля транспортними послугами: загальна інформація про торгівлю послугами, включаючи торгівлю транспортними послугами, і баланс торгівлі послугами.

5. Флот суден під національним прапором: тенденції і структура за типами суден.

6. Індекс обслуговування лінійним судноплаством: становище країни в рамках світової мережі лінійного суднопластва, включаючи тимчасову динаміку національного індексу обслуговування лінійним судноплаством і показником індексу обслуговування лінійним судноплаством в двосторонньому повідомленні.

Нові підходи до формування державної політики розвитку морських перевезень України повинні бути орієнтовані на відповідність світовим стандартам та міжнародним напрямкам перевезень. Сучасна транспортна система повинна забезпечувати безперешкодне просування вантажів територією країни за оптимальними маршрутами та схемами доставки, що передбачає гармонійний розвиток усіх видів транспорту та ефективну систему переванта-

ження вантажів. Найбільш розвинутим в Україні є автомобільний та залізничний транспорт, однак за останніми міжнародними тенденціями найбільш бажаним є розвиток водного транспорту як найменш затратного та екологічно безпечного. У дослідженні приділяється увага перспективам та напрямкам розвитку в Україні ринків морських перевезень у розрізі створення безпечних та ефективних ланцюгів постачань.

Використання декількох видів транспорту під час формування ланцюгів постачань передбачає готовність усіх елементів ланцюга брати участь у безперервному постачанні від «дверей до дверей». Формування державної політики у цьому сенсі повинне бути спрямоване на:

– створення умов безперервного переміщення транзитних вантажів через транспортні вузли на території України;

– сприяння розвитку як сухопутних, так і водних видів транспорту;

– визначення та розвиток пріоритетних напрямів перевезень;

– сприяння розвитку транспортних вузлів та інфраструктури.

Державна транспортна політика України у сфері інтермодальних та мультимодальних перевезень повинна ґрунтуватися на створенні стратегії розвитку повноцінної транспортної мережі, що складається з інфраструктури для залізниць, морського і повітряного транспорту, доріг, внутрішніх водних шляхів та залізничних терміналів, що охоплюють технічні стандарти, а також вимоги до функціональної сумісності інфраструктур. Стратегія повинна визначати пріоритети розвитку та вирішувати такі проблеми:

• відсутні ланки, зокрема на транскордонних ділянках;

• інфраструктурні нерівності;

• недостатні мультимодальні з'єднання (з'єднання між різними видами транспорту);

• надмірно високий рівень викидів парникових газів від транспорту і неадекватна функціональна сумісність (сумісність різних систем, пов'язаних із транспортом).

У зв'язку з тим, що така мережа повинна забезпечувати доступність усіх регіонів України, пов'язуючи стратегічно важливі міські та інші вузли, такі як порти, аеропорти і пункти перетину кордону, ця стратегія повинна складатися з частин за видами транспорту та їх взаємозв'язку.

Можна визначити основні принципи державної транспортної політики України у сфері інтермодальних та мультимодальних перевезень:

– *взаємозв'язаності*: доступність і зв'язок усіх регіонів країни, включаючи віддалені, зовнішні, острівні, периферійні й гірські райони, а також малонаселені райони; скорочення прогалів у рівні якості інфраструктури як для пасажирських, так і для вантажних перевезень, взаємозв'язок між транспортною інфраструктурою, з одного боку, міжміським рухом, з іншого – регіональ-

Таблиця 1

Розподілення видів діяльності за рівнем доступності для входження

Ринки морських перевезень	Низький рівень	Середній рівень	Високий рівень
	Підготовка морських кадрів рядового складу	Утилізація суден	Класифікація суден
	Підготовка морських кадрів офіцерського складу	Судновий менеджмент	Фінансовий менеджмент
	Реєстрація суден	Суднопластво	Страховання суден
		Суднобудівництво	
	Експлуатація суден		

Джерело: визначено авторами

ним і місцевим рухом; транспортна інфраструктура, яка відображає конкретні ситуації в різних частинах країни і забезпечує збалансоване охоплення всіх регіонів країни;

– *ефективності*: усунення вузьких місць і відсутніх ланок як усередині транспортної інфраструктури, так і на стику між ними; взаємозв'язок і функціональна сумісність національної транспортної мережі; оптимальна інтеграція і взаємозв'язок усіх видів транспорту; сприяння економічно ефективному, високоякісному транспорту, що сприяє подальшому економічному зростанню та конкурентоспроможності; ефективне використання нової та існуючої інфраструктури; економічно ефективно застосування інноваційних технологічних і експлуатаційних концепцій;

– *стійкості*: розвиток усіх видів транспорту відповідно до забезпечення сталого й економічно ефективного транспорту в довгостроковій перспективі; внесок у досягнення цілей низьких викидів парникових газів, низьковуглецевого і чистого транспорту, безпеки палива, скорочення зовнішніх витрат і захист навколишнього середовища;

– *доступності*: задоволення потреб у транспорті в рамках країни та міжнародному сполученні; забезпечення безпечних і високоякісних стандартів як для пасажирських, так і для вантажних перевезень; забезпечення доступності для аварійно-рятувальних служб; створення вимог до інфраструктури, зокрема у сфері функціональної сумісності, безпеки та охорони, що забезпечить якість, ефективність та стійкість транспортних послуг.

Визначення ролі морського транспорту України в системі інтермодальних та мультимодальних перевезень сьогодні складається із забезпечення ефективного функціонування морської транспортної інфраструктури та спроби використання нових систем доставки вантажів, таких як автодороги моря та короткі морські перевезення.

Морська транспортна інфраструктура

Ефективність розвитку морської інфраструктури залежить від спроможності країни забезпечувати:

взаємозв'язок морських портів із внутрішніми водними шляхами;

упровадження Інформаційної системи управління рухом судна (VTMIS) і електронних морських послуг;

упровадження нових технологій та інновацій для просування альтернативних видів палива й енергоефективного морського транспорту, включаючи СПГ;

сприяння розвитку морських шляхів, включаючи морські перевезення, розвитку зв'язків із внутрішніми районами і розроблення, зокрема, заходів щодо поліпшення екологічних характеристик морського транспорту відповідно до застосованих міжнародних вимог, міжнародних угод;

модернізацію і розширення можливостей інфраструктури, необхідної для транспортних операцій у районі порту.

Вимоги до транспортної інфраструктури щодо забезпечення інтермодальних та мультимодальних перевезень:

морські порти повинні бути пов'язані із залізничними лініями або дорогами і, за можливості, внутрішніми водними шляхами за винятком випадків, коли фізичні обмеження перешкоджають такому з'єднанню;

будь-який морський порт, який обслуговує вантажні перевезення, повинен мати принаймні один термінал, який відкритий для користувачів недискримінаційним чином і який застосовує прозорі платежі;

морські канали, портові фарватери забезпечують доступ від моря до морських портів і відповідають щонайменше класу VI внутрішнього водного шляху;

забезпечити, щоб у портах було обладнання, необхідне для забезпечення екологічної ефективності суден у портах;

розвивати електронні морські послуги, включаючи, зокрема, морські послуги з одним вікном.

Автодороги моря

Автодороги моря допоможуть розвивати та використовувати морський транспорт як ефективну ланку в інтермодальних та мультимодальних ланцюгах постачань. Вони складаються з коротководних маршрутів, портів, пов'язаної морської інфраструктури та обладнання і споруд, а також спрощених адміністративних формальностей, що дають змогу здійснювати морські перевезення або морські річкові служби між щонайменше двома портами, включаючи з'єднання всередині країни. Автодороги моря повинні включати:

морські зв'язки між морськими портами всередині країни та з портами, які мають стратегічне значення для України;

портові споруди, вантажні термінали, логістичні платформи і сухі порти, розташовані за межами порту, але пов'язані з портовими операціями, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), такі як електронні системи управління логістикою, а також безпека й адміністративні та митні процедури;

інфраструктури для прямого наземного і морського доступу.

Висновки. Формування державної транспортної політики у сфері морських перевезень повинне бути орієнтоване на раціональне використання всіх видів транспорту. Можливість повноцінної участі морської галузі України у цій системі дуже ускладнена нинішнім її невтішним становищем: відсутністю флоту, штучно ускладненими митними формальностями, недосконалістю податкової системи та ін. Фактично йдеться не про розвиток, а про необхідність відродження цієї галузі. Враховуючи рівень розвитку національної економіки, успіх у цьому напрямі залежить від оцінки реальних входження України на ринки морських перевезень. Найбільш можливими та доступними є ринки реєстрації флоту та підготовки морських кадрів. Поряд із цим роль морської галузі в розвитку інтермодальних та мультимодальних перевезень полягає у забезпеченні ефективної роботи морської транспортної інфраструктури та розвитку коротких морських перевезень та автодоріг моря. Розвиток коротких морських перевезень залежить від наявності спеціалізованого флоту, який забезпечує перевалку вантажів на короткому плечі.

Розвиток концепції автодоріг моря все ще можливий для України, принаймні в сенсі участі в забезпеченні функціонування коридору Orient/East-Med, який з'єднує великі частини Центральної Європи з портами Північного, Балтійського, Чорного і Середземного морів та коридору Рейн-Дунай, що забезпечує основний зв'язок між сходом і заходом по континентальній Європі.

Розвиток таких видів морського перевезення потребує впровадження нових інноваційних рішень щодо перевалки вантажу, таких як фідерні контейнерні перевезення, cargo-flow, використання концепції материнського судна для барж із метою забезпечення роботи портів-хабів та ін., що дає можливість зайняти вільну нішу на ринку, збільшити пропускну спроможність портів та допоможе ефективно використовувати невеликі порти та внутрішні водні шляхи.

Усі ці види морських перевезень потребують залучення достатньої кількості одиниць флоту, який повинен бути сучасним та безпечним. Сьогодні для України єдиним засобом залучення такого флоту є створення нового міжнародного реєстру суден із привабливими умовами реєстрації та оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Соколова О.С. Концептуальні засади формування мультимодальної системи перевезення вантажів. *Наукоємні технології*. 2014. № 1. С. 114–118.
2. Лимонов Э.Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки. Санкт-Петербург, 2000. 416 с.
3. Каспрук О.С. Проблеми правового регулювання міжнародних мультимодальних перевезень. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2015. Вип. 126. Ч. I. С. 93–100.
4. Калпин А.Г. Конвенция ООН о договорах полностью или частично морской перевозки грузов (Роттердамские правила). *Право*. 2010. № 4. С. 40–57.
5. Демин Ю.В. Економіко-організаційні та соціальні аспекти ефективності інтермодальних перевезень. *Транспортні системи та технології перевезень*. 2005. Вип. 36. С. 65–68.
6. Пасічник В.І. Ефективність інтермодальних перевезень як елемент забезпечення високої якості транспортних послуг. *Управління проектами, системний аналіз і логістика*. 2013. Вип. 12. С. 123–130.
7. Собкевич О., Емельянова О. Щодо шляхів розвитку мультимодальних (комбінованих) перевезень в Україні. URL : <http://www.niss.gov.ua/articles/599> (дата звернення: 19.03.2019).
8. Management of modern socio-economic systems: collective monograph/ edited by K. Shaposhnykov. Vol.1. Lithuania: Izdevnieciba “Baltija Publishing”, 2017. 296 p.
9. Транспорт і зв'язок України 2015 : статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2015. 185 с.
10. Транспорт і зв'язок України 2016 : статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2016. 175 с.
11. Международная экономика в вопросах и ответах : учебник / под ред. Ю.Г. Козака ; 5-е изд., перераб. и доп. Киев : Центр учебной литературы, 2013. 240 с.
12. United States seeks «quick wins» towards 100 per cent container scanning: web site. URL : <http://fairplay.ihs.com/safety-regulation/article/4268041/us-seeks-%E2%80%9Cquick-wins%E2%80%9D-towards-100-container-scanning> (дата звернення: 20.03.2019).
13. Митний кодекс України. URL : <http://sfs.gov.ua/mk/rozdil-1/glava-2/> (дата звернення: 19.03.2019).

ПРИНЦИПЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ МОРСКОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМЕ МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

Аннотация. В статье проанализированы современное состояние и перспективы развития мировых рынков морской деятельности. Для определения перспективных направлений морской деятельности предложены классификация рынков морской деятельности в соответствии со стадиями жизненного цикла судна и формулировка Морского профиля Украины. Определены основные принципы государственной транспортной политики в области интермодальных и мультимодальных перевозок: взаимосвязанности, эффективности, устойчивости, доступности. Обоснована необходимость разработки стратегии развития интермодальных и мультимодальных перевозок в Украине с определением роли морского транспорта и взаимосвязи с другими видами транспорта. Обоснованы основные направления вхождения на международные рынки морских перевозок национальных компаний Украины, такие как развитие коротких морских перевозок и автодорог моря.

Ключевые слова: морской транспорт, национальная морская транспортная политика, рынки морской деятельности, морской профиль Украины, интермодальные и мультимодальные перевозки.

PRINCIPLES AND PERSPECTIVES OF THE PARTICIPATION SEA TRANSPORTATION OF UKRAINE IN THE INTERNATIONAL MARITIME TRANSPORT SYSTEM

Summary. New approaches to the development of a state policy on the development of maritime transport in Ukraine should be oriented towards compliance with world standards and international transportation directions. The modern transport system should ensure smooth movement of goods across the country by optimal routes and delivery schemes, which involves the harmonious development of all modes of transport and an efficient system of cargo transshipment. The most developed in Ukraine are automobile and railway transport, however, according to the latest international trends, the most desirable is the development of water transport as the least costly and environmentally safe. The study focuses on the prospects and directions of the development of maritime shipping markets in Ukraine in the context of creating safe and efficient supply chains. The article analyzes the current state and prospects of development of world markets for maritime activities. In order to determine the promising areas of maritime activities, a classification of markets for maritime activities has been proposed in accordance with the stages of the vessel's life cycle. It is proposed to use the concepts of the Sea Profile of Ukraine to determine the priorities of maritime development. The basic principles of the state transport policy in the field of intermodal and multimodal transportation. The necessity of developing a strategy for the development of intermodal and multimodal transportation in Ukraine with the definition of the role of maritime transport and interconnections with other modes of transport is substantiated. The main directions of Ukraine's entry into international markets of Ukraine's national shipping companies. The proposed approaches allow us to determine the directions of development of the maritime transport industry available to Ukraine, to use the maritime transport potential in uninterrupted supply chains, which will help to revive the position of Ukraine and the market of international and national maritime transport.

Key words: maritime transport, national maritime transport policy, markets for maritime activities, maritime profile of Ukraine, intermodal and multimodal transportation.

Моргачов І. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

Morhachov Illia

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Public Administration, Management and Marketing
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*

ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНЦЕНТРАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙ СФЕРИ ІНЖИНІРИНГУ СОЦІАЛЬНОЇ, НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Анотація. Розглянуто причини регіональної концентрації організацій сфери інжинірингу та основних чинників їхньої діяльності. За допомогою метода аналізу відхилень структури показників за регіонами обґрунтовано доцільність розгляду гіпотези, що важливою причиною регіональної концентрації чинників діяльності організацій сфери інжинірингу є соціальна, а також науково-технічна та інноваційна інфраструктура, що в сукупності має більше значення для відповідної концентрації порівняно з орієнтацією на замовників своїх робіт. Згідно з указаним методом порівнювалася регіональна структура ВРП та основних показників організацій сфери інжинірингу за регіонами України. На додаток до цього порівнювалася регіональна структура основних показників наукових організацій. Такі суб'єкти господарювання при цьому розглядалися як інноваційна інфраструктура. Порівняння регіональної структури наведених чинників не дало змоги довести стовідсоткову відповідність, однак певний рівень такої відповідності було виявлено. Апробація авторського методу визначення відхилень регіональних структур дала змогу здійснити ранжирування відповідності досліджуваних чинників. Уточнено, що відсутність суттєвих бар'єрів у міжрегіональній взаємодії дає змогу організаціям сфери інжинірингу та замовникам проектно-кошторисної документації знаходитися в різних регіонах країни.

Ключові слова: організації сфери інжинірингу, наукові організації, валовий регіональний продукт, інноваційно-інвестиційний проект, науково-технічна та інноваційна інфраструктура, проектно-кошторисна документація.

Вступ та постановка проблеми. Регіональні організації сфери інжинірингу безпосередньо беруть участь у реалізації регіональних і національних інноваційно-інвестиційних проектів. Вони визначають якість проектних рішень, що містяться в проектно-кошторисній документації, тому мають суттєве значення в науково-технічній та інноваційній діяльності, що зумовлює актуальність досліджень чинників і закономірностей їх концентрації в тих чи інших регіонах.

Відсутність таких організацій або недостатній їх професійний рівень для реалізації важливих інноваційних проектів може поставити під сумнів успішну реалізацію проектно-кошторисної документації є обов'язковою умовою будівництва, модернізації та реконструкції будь-яких об'єктів.

На протязі тривалого часу організації сфери інжинірингу та їхні ресурси (вирішальним з яких є персонал) концентрувалися в певних регіонах країни, тому важливо визначити закономірності, чинники та основні причини такої концентрації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій за напрямом [1–7] дає змогу визначити наявність суттєвих розробок тематики інноваційної та науково-технічної діяльності, а також інжинірингових послуг. На жаль, у межах цих напрямів питання регіональної концентрації організацій сфери інжинірингу часто залишаються поза увагою науковців.

У роботі [1] зазначалося, що необхідною є активізація інноваційної діяльності в регіонах через створення об'єктів інноваційної інфраструктури, що створить умови для кооперації між університетами, науковими організаціями, підприємствами фінансового та реального секто-

рів економіки і громадськими організаціями. У роботі [8] автором вже здійснювалися дослідження особливостей регіонального розвитку організацій сфери інжинірингу за період 2000–2007 рр., у результаті чого була виявлена тенденція концентрації ресурсів цих організацій в м. Києві та інших промислово розвинених регіонах.

У нашому дослідженні ми зупинимося на такій гіпотезі: важливою причиною регіональної концентрації чинників діяльності організацій сфери інжинірингу є соціальна, а також науково-технічна та інноваційна інфраструктура, що в сукупності має більше значення для відповідної концентрації порівняно з орієнтацією на замовників своїх робіт. При цьому відсутність суттєвих бар'єрів у міжрегіональній взаємодії дає змогу організаціям сфери інжинірингу та промисловим підприємствам знаходитися в різних регіонах країни.

Метою даної роботи є уточнення причин регіональної концентрації організацій сфери інжинірингу та основних чинників їхньої діяльності.

Результати дослідження.

Основними замовниками робіт організацій сфери інжинірингу є промислові підприємства, підприємці, державні органи влади, які управляють процесами будівництва та реконструкції в регіонах. Останні здійснюють свою діяльність на основі податкових надходжень від підприємців та промислових підприємств, тому промислові підприємства та обсяги їхньої діяльності в підсумку є визначальним джерелом фінансування робіт досліджуваних суб'єктів господарювання.

Якщо розглядати обсяги діяльності промислових підприємств як основний чинник регіональної концентрації організацій сфери інжинірингу, то структура розподілу кількості останніх та їхніх ресурсів, а також обсягів реалі-

зації робіт за регіонами має відповідати структурі розподілу валового регіонального продукту (ВРП) за регіонами.

Середня структура ВРП та основних показників діяльності організацій сфери інжинірингу за регіонами наведена в табл. 1.

Розгляд наведеної таблиці дає змогу визнати певну невідповідність структури обсягів реалізації робіт та чисельності працівників організацій сфери інжинірингу за регіонами регіональній структурі ВРП. До того ж структура обсягів реалізації робіт досліджуваних організацій у більшому ступені характеризується невідповідністю структурі ВРП порівняно зі структурою чисельності працівників за регіонами.

Структура кількості організацій сфери інжинірингу за регіонами не має пріоритетного значення порівняно зі структурою їх працівників, оскільки саме останні є вирішальним «чинником виробництва» проектно-кошторисної документації та проектних рішень. Однак перший показник може використовуватися для порівняння. Наприклад, якщо структура кількості досліджуваних організацій за регіонами в більшому ступені відповідає структурі розподілу ВРП за регіонами, ніж структура їхніх працівників та обсягів реалізації робіт, то можна констатувати відсутність закономірності вирішальної залежності регіональної концентрації організацій сфери інжинірингу від регіонального розміщення промислових підприємств.

Рівні відповідності структури за показниками у цьому разі визначалися шляхом візуального аналізу

даних табл. 1. Однак для підтвердження гіпотези можна використати об'єктивні математичні методи порівняння структури показників за регіонами, що викладені у [9]. Цей метод ґрунтується на визначенні за модулем різниці питомої ваги розподілу за регіонами чинника та результату його впливу. Якщо відповідна різниця не є мінімальною, то між досліджуваними чинниками існує слабкий зв'язок. Результати використання методу щодо показників досліджуваних організацій наведено в табл. 2.

Як бачимо з наведеної таблиці, структура розподілу обсягу реалізації робіт організацій сфери інжинірингу за регіонами майже не відповідає структурі ВРП за регіонами. Аналогічна ситуація спостерігається і за чинником чисельності працівників цих організацій. У більшому ступені відповідність має місце за регіональною структурою кількості відповідних організацій.

Отже, історично організації сфери інжинірингу як юридичні особи і створювалися «під» регіональні промислові підприємства поблизу місця їх розташування, а з часом певна частина персоналу організацій сфери інжинірингу концентрувалася в таких містах, як Київ, Харків та інших великих промислових центрах. Високий рівень заробітної плати у цих містах та рівень якості проектно-кошторисної документації зумовив більш високі показники собівартості та грошові обсяги реалізації робіт досліджуваних суб'єктів господарювання, що розташовані саме в столиці країни.

Таблиця 1

Середня структура основних показників організацій сфери інжинірингу та ВРП за регіонами протягом 2014–2017 рр.

Регіон	Значення середньої структури за регіонами, %			
	ВРП	кількості організацій сфери інжинірингу	чисельності працівників організацій сфери інжинірингу	обсягів виконання робіт організацій сфери інжинірингу
Україна	100,00	100,00	100,00	100,00
Вінницька область	2,97	2,61	2,05	1,01
Волинська область	1,54	1,70	1,08	0,24
Дніпропетровська область	10,73	7,08	7,73	4,44
Донецька область	6,37	3,28	4,05	5,48
Житомирська область	1,94	2,23	1,50	0,37
Закарпатська область	1,44	2,05	1,02	0,27
Запорізька область	4,34	3,94	3,06	1,28
Івано-Франківська область	2,28	2,98	1,69	2,63
Київська область	5,21	6,07	2,85	4,27
Кіровоградська область	1,89	1,20	0,84	0,27
Луганська область	1,50	1,16	3,37	2,90
Львівська область	4,72	6,05	6,07	2,74
Миколаївська область	2,36	2,36	1,82	1,09
Одеська область	4,92	5,57	4,49	4,19
Полтавська область	4,70	3,20	2,57	2,98
Рівненська область	1,75	2,42	1,34	0,33
Сумська область	1,98	2,00	1,69	0,76
Тернопільська область	1,34	1,52	0,99	0,29
Харківська область	6,29	7,05	10,14	6,53
Херсонська область	1,57	1,36	1,03	0,29
Хмельницька область	2,05	2,37	1,37	0,47
Черкаська область	2,49	2,39	1,59	0,55
Чернівецька область	0,92	1,26	0,63	0,13
Чернігівська область	1,82	1,85	1,03	0,36
м. Київ	22,89	26,29	36,01	56,12

**Відхилення за модулем між значенням середньої питомої ваги ВРП
за регіонами від середньої питомої ваги за регіонами основних показників організації сфери інжинірингу**

Регіон	Відхилення питомої ваги за модулем, %		
	за чинником кількості організацій	за чинником чисельності працівників	за чинником обсягів виконання робіт
Україна	20,66	40,38	70,45
Вінницька область	0,35	0,92	1,96
Волинська область	0,16	0,46	1,29
Дніпропетровська область	3,65	3,00	6,29
Донецька область	3,09	2,32	0,89
Житомирська область	0,29	0,44	1,57
Закарпатська область	0,61	0,43	1,17
Запорізька область	0,40	1,28	3,05
Івано-Франківська область	0,70	0,59	0,35
Київська область	0,86	2,36	0,95
Кіровоградська область	0,69	1,06	1,62
Луганська область	0,34	1,87	1,40
Львівська область	1,33	1,34	1,98
Миколаївська область	0,00	0,54	1,27
Одеська область	0,65	0,43	0,73
Полтавська область	1,50	2,13	1,72
Рівненська область	0,68	0,41	1,42
Сумська область	0,02	0,29	1,22
Тернопільська область	0,19	0,34	1,05
Харківська область	0,76	3,86	0,24
Херсонська область	0,21	0,54	1,28
Хмельницька область	0,32	0,68	1,57
Черкаська область	0,10	0,90	1,94
Чернівецька область	0,33	0,29	0,79
Чернігівська область	0,03	0,78	1,46
м. Київ	3,40	13,12	33,23

Використання математичних методів аналізу структури показників за регіонами дало змогу підтвердити факт незначного рівня залежності концентрації чинників діяльності організацій сфери інжинірингу від регіонального розподілу промислових підприємств. Якщо один чинник менше впливав на регіональну концентрацію чинників діяльності досліджуваних організацій, то мають бути інші причини, які впливали в більшому ступені.

Лідерами за питомою вагою чисельності працівників організацій сфери інжинірингу є Київ (місце 1) та Харківська область – м. Харків (місце 2). Ці регіони є лідерами за розвитком соціальної інфраструктури: найбільший у країні рівень заробітної плати, наявність відносно всіх об'єктів відповідної інфраструктури (лікарень, закладів освіти та культури, транспорт, центральні державні інституції тощо) вищого рівня (якщо порівнювати в межах країни). За рівнем розвитку соціальної інфраструктури ці міста є своєрідними центрами тяжіння населення країни взагалі і зокрема тих осіб, що працюють в організаціях сфери інжинірингу.

Окрім соціальної, впливати на концентрацію чинників діяльності організацій сфери інжинірингу в регіонах може науково-технічна та інноваційна інфраструктура. Якщо ця гіпотеза є вірною, то структура за регіонами основних показників досліджуваних організацій має відповідати структурі за регіонами аналогічних показників наукових організацій.

Середню структуру основних показників діяльності наукових організацій за регіонами наведено в табл. 3.

Візуальний огляд структури наведених показників не дає змоги виявити відповідність на 100%, однак рівень цієї відповідності вище, ніж щодо структури ВРП за регіонами. Для запобігання суб'єктивності використаємо метод порівняння структури показників, результати використання якого наведено в табл. 4. Використання методу порівняння структури показників за регіонами дає змогу підтвердити певну відповідність регіональної структури показників організацій сфери інжинірингу з регіональною структурою деяких показників наукових організацій.

Згідно з даними табл. 4, рівень регіонального зв'язку за ступенем убунання такий:

- 1) кількість організацій сфери інжинірингу та чисельність працівників, які були задіяні в наукових дослідженнях і розробках (наукових організацій);
- 2) кількість організацій сфери інжинірингу та кількість організацій, які здійснювали наукові дослідження і розробки;
- 3) чисельність персоналу організацій сфери інжинірингу та чисельність працівників, які були задіяні в наукових дослідженнях і розробках (наукових організацій);
- 4) чисельність персоналу організацій сфери інжинірингу та кількість організацій, які здійснювали наукові дослідження і розробки.

За іншими чинниками регіональний зв'язок майже відсутній.

При цьому не варто визначати якісь із них у ролі чинника, а якісь у ролі результату. Не слід також бачити між ними прямий функціональний зв'язок. Однак якщо регіо-

Середня структура основних показників наукових організацій за регіонами протягом 2014–2017 рр.

Регіон	Значення середньої структури за регіонами, %		
	кількості організацій, які здійснювали наукові дослідження і розробки	чисельності працівників, які були задіяні в наукових дослідженнях і розробках	грошових обсягів виконання робіт наукових організацій
Україна	100,00	100,00	100,00
Вінницька область	2,09	0,69	0,33
Волинська область	1,00	0,30	0,12
Дніпропетровська область	5,84	9,69	11,91
Донецька область	1,82	0,24	1,85
Житомирська область	0,93	0,41	0,18
Закарпатська область	0,93	0,64	0,31
Запорізька область	2,99	4,38	4,42
Івано-Франківська область	1,78	0,58	0,34
Київська область	2,88	1,89	1,72
Кіровоградська область	1,54	0,51	0,40
Луганська область	1,58	0,37	0,42
Львівська область	7,42	4,86	2,57
Миколаївська область	2,61	2,30	3,02
Одеська область	4,94	3,32	1,93
Полтавська область	2,16	1,29	0,50
Рівненська область	1,17	0,37	0,10
Сумська область	1,61	2,56	1,14
Тернопільська область	1,27	0,39	0,10
Харківська область	16,30	16,29	18,28
Херсонська область	1,96	0,74	0,36
Хмельницька область	0,82	0,37	0,13
Черкаська область	2,06	0,77	0,69
Чернівецька область	1,96	0,86	0,47
Чернігівська область	1,51	0,74	0,39
м. Київ	30,83	45,45	48,30

Таблиця 4

Відхилення за модулем між значенням середньої питомої ваги основних показників наукових організацій за регіонами від середньої питомої ваги за регіонами основних показників наукових організацій

Регіон	Відхилення питомої ваги за модулем, %								
	чинник - кількість організацій, які здійснювали наукові дослідження і розробки			чинник - чисельність працівників, які були задіяні в наукових дослідженнях і розробках			чинник - грошові обсяги виконання робіт наукових організацій		
	КОСІ	ЧПОСІ	ОРПОСІ	КОСІ	ЧПОСІ	ОРПОСІ	КОСІ	ЧПОСІ	ОРПОСІ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Україна	34,94	45,55	78,45	26,22	40,88	54,35	66,62	51,68	50,85
Вінницька область	0,52	1,92	2,29	0,04	1,36	1,72	1,09	0,32	0,68
Волинська область	0,71	1,40	1,58	0,08	0,78	0,95	0,75	0,05	0,12
Дніпропетровська область	1,25	2,60	4,83	1,90	1,96	4,18	1,40	5,25	7,47
Донецька область	1,47	3,05	1,43	2,23	3,81	2,20	3,66	5,24	3,62
Житомирська область	1,30	1,83	2,05	0,57	1,09	1,31	0,55	0,03	0,19
Закарпатська область	1,12	1,41	1,74	0,09	0,37	0,71	0,66	0,37	0,04
Запорізька область	0,95	0,44	0,49	0,07	1,32	1,37	1,70	3,10	3,14
Івано-Франківська область	1,19	2,40	2,63	0,10	1,11	1,34	0,85	2,06	2,29
Київська область	3,19	4,18	4,36	0,03	0,96	1,13	1,38	2,37	2,55
Кіровоградська область	0,34	0,69	0,80	0,71	0,32	0,43	1,27	0,24	0,13
Луганська область	0,42	0,78	0,74	1,79	2,99	2,95	1,32	2,52	2,48
Львівська область	1,36	1,20	3,48	1,35	1,21	3,50	4,67	2,11	0,17
Миколаївська область	0,25	0,06	0,66	0,79	0,48	1,20	1,52	1,21	1,92

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Одеська область	0,63	2,25	3,64	0,46	1,17	2,56	0,75	0,87	2,26
Полтавська область	1,03	1,90	2,69	0,41	1,28	2,07	0,81	1,68	2,47
Рівненська область	1,26	2,06	2,32	0,17	0,97	1,24	0,84	0,04	0,23
Сумська область	0,38	0,56	0,85	0,08	0,87	0,55	0,85	1,80	0,38
Тернопільська область	0,25	1,14	1,43	0,28	0,61	0,90	0,98	0,10	0,19
Харківська область	9,26	-9,24	11,23	6,16	6,15	8,14	9,77	9,76	11,75
Херсонська область	0,60	0,62	1,00	0,93	0,29	0,67	1,67	0,45	0,07
Хмельницька область	1,54	2,00	2,24	0,54	1,00	1,24	0,35	0,11	0,34
Черкаська область	0,33	1,61	1,69	0,47	0,82	0,90	1,51	0,22	0,15
Чернівецька область	0,70	0,40	0,78	1,32	0,22	0,16	1,82	0,72	0,34
Чернігівська область	0,34	1,11	1,46	0,48	0,29	0,64	1,15	0,38	0,03
м. Київ	4,54	19,16	22,01	5,19	9,44	12,29	25,29	10,67	7,82

У таблиці прийнято позначення:

КОСІ – кількість організацій сфери інжинірингу;

ЧПОСІ – чисельність персоналу організацій сфери інжинірингу;

ОРПОСІ – обсяг реалізації робіт організації сфери інжинірингу.

нальна структура між досліджуваними показниками аналогічна, то можна розглядати доцільність гіпотези впливу на два види організації однакових причин. Якщо в процесі регіонального розміщення і концентрації наукових організацій важливу роль відіграє науково-технічна та інноваційна інфраструктура в країні, частиною якої, до речі є й самі наукові організації, то ця ж інфраструктура впливає і на регіональну концентрацію основних чинників діяльності організацій сфери інжинірингу.

Якщо концентрація основних чинників діяльності організацій сфери інжинірингу не на 100% відповідає регіональному розподілу промислових підприємств, то частина регіональних інноваційних проектів реалізується за участю досліджуваних організацій, що розташовані в інших регіонах. Наявність такої практики свідчить про

відсутність суттєвих бар'єрів міжрегіональної взаємодії виконавців та замовників проектно-кошторисної документації.

Висновки. За допомогою метода аналізу відхилень структури показників за регіонами обґрунтовано доцільність розгляду гіпотези, що важливим чинником регіональної концентрації чинників діяльності організацій сфери інжинірингу є соціальна, а також науково-технічна та інноваційна інфраструктура, що в сукупності має більше значення для відповідної концентрації порівняно з орієнтацією на замовників своїх робіт. Відсутність суттєвих бар'єрів у міжрегіональній взаємодії дає змогу організаціям сфери інжинірингу та основним замовникам проектно-кошторисної документації знаходитися в різних регіонах країни.

Список використаних джерел:

1. Голомб В.В. Аналіз сучасного стану та проблем розвитку інноваційної діяльності у Запорізькому регіоні. *Економіка та управління національним господарством*. 2017. № 11. С. 72–76.
2. Манаєнко І.М., Кондратюк А.А. Розвиток міжнародного інжинірингу: світові тенденції та вітчизняні реалії. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2017. № 11. С. 207–211.
3. Чубатюк Ю.В., Некіпелова І.В. Проблеми та перспективи розвитку інжинірингу в Україні. *Економічний простір*. 2010. № 11. С. 29–35.
4. Ситник О.Б. Досвід інжинірингової діяльності в сучасному економічному просторі. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2013. № 4(24). С. 104–116.
5. Городинська Н.А. Чинники формування та розвитку інжинірингової діяльності машинобудівельних підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2013. № 763. С. 9–16.
6. Валентюк І., Сухенко В., Сич Н. Інституційне забезпечення розвитку територій України. *Вісник Національної академії державного управління*. 2009. № 4. С. 119–130.
7. Димченко О.В., Димченко В.В., Шевчук В.В. Специфіка управління інноваційним розвитком в контексті просторово-мережної взаємозалежності. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2009. № 2(6). С. 46–56.
8. Моргачов І.В. Особливості регіонального розвитку організацій сфери інжинірингу України. *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. 2009. № 12(142). Т. 2. С. 203–208.
9. Моргачов І.В. Методичні основи аналізу розвитку науково-технічних систем. *Прометей*. 2012. № 1(37). С. 174–179.

ВЛИЯНИЕ НА ПРОЦЕССЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ ИНЖИНИРИНГА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Аннотация. Рассмотрены причины региональной концентрации организаций сферы инжиниринга и основных факторов их деятельности. С помощью метода анализа отклонений структуры показателей по регионам обоснована целесообразность рассмотрения гипотезы, что важной причиной региональной концентрации факторов деятельности организаций сферы инжиниринга является социальная, а также научно-техническая и инновационная инфраструктура, что в совокупности имеет большее значение для соответствующей концентрации по сравнению с ориентацией на заказчиков своих работ. Согласно указанному методу сравнивалась региональная структура ВРП и основных показателей организаций сферы инжиниринга по регионам Украины. В дополнение к этому сравнивалась региональная структура основных показателей научных организаций. Такие субъекты хозяйствования при этом рассматривались в качестве инновационной инфраструктуры. Сравнение региональной структуры приведенных факторов не позволило доказать стопроцентное соответствие, однако определенный уровень такого соответствия был обнаружен. Апробация авторского метода определения отклонений региональных структур позволила осуществить ранжирование соответствия исследуемых факторов. Уточнено, что отсутствие существенных барьеров в межрегиональном взаимодействии позволяет организациям сферы инжиниринга и заказчикам проектно-сметной документации находиться в разных регионах страны.

Ключевые слова: организации сферы инжиниринга, научные организации, валовой региональный продукт, инновационно-инвестиционный проект, научно-техническая и инновационная инфраструктура, проектно-сметная документация.

INFLUENCE ON THE PROCESSES OF REGIONAL CONCENTRATION OF ORGANIZATIONS OF THE SPHERE OF ENGINEERING OF THE SOCIAL, SCIENTIFIC, TECHNOLOGICAL AND INNOVATIVE INFRASTRUCTURE

Summary. The purpose of the article is to clarify the causes of regional concentration of organizations in the field of engineering and the main factors of their activities. Regional organizations of the sphere of engineering directly participate in the implementation of regional and national innovation and investment projects, which determines the relevance of research of factors and patterns of their concentration in those or other regions. Research methodology is based on the definition of the difference by the module of the specific gravity of the distribution by regions of the factor and the result of its influence. If the corresponding difference is not minimal, then there is a weak link between the investigated factors. The reasons of regional concentration of main factors activity of organizations in the field of engineering are considered. Using the method of analysis of deviations of the structure of indicators by regions, it is justified the hypothesis that an important reason for the regional concentration of factors of activity of organizations in the sphere of engineering is social, as well as scientific and technological and innovation infrastructure, which in aggregate is more important for the corresponding concentration in comparison with the orientation on customers of their works. According to this method, the regional structure of the GRP and the main indicators of the organizations of the sphere of engineering according to the regions of Ukraine were compared. In addition, the regional structure of the main indicators of scientific organizations was compared. At the same time, such business entities were seen as an innovation infrastructure. A comparison of the regional structure of these factors did not allow 100% compliance to be established, but a certain level of such compliance was found. Approbation of the author's method for determining the deviations of regional structures allowed for a ranking of the correspondence of the investigated factors. It is specified that the absence of significant barriers in interregional interaction allows organizations of the sphere of engineering and customers of design and estimate documentation to be located in different regions of the country.

Key words: organizations of the sphere of engineering, scientific organizations, gross regional product, innovation and investment project, scientific and technical and innovation infrastructure, design and estimate documentation.

Наконечна Т. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»*

Гринів Н. Т.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»*

Данилович Т. Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»*

Nakonechna Taisia

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Marketing and Logistics
Lviv Polytechnic National University*

Hryniv Nataliya

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing and Logistics
Lviv Polytechnic National University*

Danylovych Taras

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics of Enterprise and Investments
Lviv Polytechnic National University*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Анотація. У роботі проаналізовано тенденції, проблемні аспекти формування та функціонування ринку логістичних послуг та запропоновано науковий підхід до визначення основних напрямів розвитку ринку логістичних послуг, а також інструментів та механізмів підвищення конкурентоспроможності вітчизняного ринку логістичних послуг. Ринок логістичних послуг вимагає побудови бізнес-моделі, яка базується на принципах інноваційності, енергоефективності, мобільності та екологічності. Вітчизняні підприємства активно освоюють нові ринки, що, безумовно, призведе до зростання логістичної активності та швидкого зростання ринку контрактної логістики. Автори розглядають розвиток Інтернет-бізнесу як спонукальний фактор до постійного розширення асортименту логістичних послуг та застосування різноманітних моделей аутсорсингу, що дасть змогу знизити логістичні витрати крупних учасників ринку та призведе до зростання попиту на послуги логістичних операторів, що, своєю чергою, викличе значне поживлення на вітчизняному ринку логістичних послуг та пришвидшить його інтеграцію в міжнародний ринок.

Ключові слова: ринок логістичних послуг, логістичні оператори, логістичні провайдери, контрактна логістика, обсяг вантажоперевезень, складський сектор, аутсорсинг.

Вступ та постановка проблеми. Міжнародний ринок логістичних послуг розвивається неймовірно швидко. За оцінками експертів, тільки ринок контейнерних морських перевезень оцінюється в 800 млрд. дол. і продовжує збільшувати вартість. Зростання ринку логістичних послуг в Україні, на жаль, не таке стрімке, проте перспектива існує, оскільки спостерігається поживлення ринку логістичних послуг у секторі вантажних перевезень та складської логістики. Почали активно розвиватися логістичні оператори, що працюють у сфері логістичного аутсорсингу, адже в умовах кризи, зниження обсягів виробництва та зменшення попиту на товари виникає необхідність у зменшенні логістичних витрат, збільшенні гнучкості, поліпшенні рівня обслуговування всіма учасниками ланцюга поставок. Проте існує низка проблем, які сповільнюють розвиток ринку логістичних послуг, серед основних: відсутність належного державного підходу до проблем логістики; загострення конфліктів між суб'єктами ринку логістичних послуг на тлі загострення конкуренції; порушення договірних умов; низький рівень логістичних послуг та ін. Уповільнені темпи розвитку національного ринку логістичних послуг порівняно з міжнародними тенденці-

ями розвитку цієї галузі, недостатній рівень використання потенціалу, втрата конкурентоспроможних позицій актуалізують дослідження сучасного стану ринку логістичних послуг. У зв'язку із цим реалії ринку логістичних послуг вимагають побудови бізнес-моделі на основі концепції «унікай, переходи, покращуй» (рис. 1), яка базується на принципах інноваційності, енергоефективності, мобільності та екологічності.

Імплементация даних принципів учасниками логістичного ринку дасть змогу створити ефективний ланцюг постачання, забезпечить ефективне управління ланцюгом поставок шляхом упровадження сучасних інформаційних, енергоощадних, економічно ефективних технологій та дасть змогу забезпечити необхідний рівень обслуговування.

Перехід України до сталого економічного розвитку, її інтеграція до європейського і світового співтовариства вимагають запровадження сучасних практик взаємодії держави і бізнесу, а також бізнесу та суспільства, які б дали змогу посилити взаємну відповідальність усіх учасників суспільного життя, створити умови для подальшого стабільного розвитку суспільства, заснованого на врахуванні якнайширшого кола інтересів [10].



Рис. 1. Суть концепції «уникай, переходь, покращуй» ринку логістичних послуг

Тому основними завданнями гравців ринку логістичних послуг має бути модернізація економіки та підвищення конкурентоспроможності через поліпшення якості логістичних послуг у контексті екологічності та інноваційності; підвищення конкурентоспроможності логістичних послуг з метою визнання українського бізнесу на світовій арені як соціально відповідального, його полегшеної інтеграції в міжнародні ринки; застосування інструментів ресурсозбереження та енергоефективності, «озеленення» бізнесу та економіки країни у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні тенденції розвитку ринку логістичних послуг доводять зростаючий інтерес науковців та практиків до вивчення як вітчизняного, так і світового досвіду логістичного управління та розроблення практичного інструментарію вирішення конкретних логістичних завдань для підвищення конкурентоспроможності логістичних послуг і зростання показників ринку логістики. Зокрема, про це свідчать роботи відомих вітчизняних учених, а саме праці М.Ю. Григорак [1], С.В. Крикавського [2], Н.В. Чорнописької [3], С.С. Лисої [4], О.В. Авраменко [5], В.Є. Качуровського, Т.Г. Гапчака, О.Л. Матвієнко [6]. Щоб прискорити розвиток ринку логістичних послуг в Україні, важливо з'ясувати причини, які стримують його розвиток.

Невизначеність механізмів та інструментів регулювання вітчизняного ринку логістичних послуг, відсутність правил роботи на ньому не дають змоги конкурувати з провідними світовими гравцями цього ринку. Державі необхідно створити умови для полегшеної швидкої інтеграції вітчизняного ринку в міжнародний ринок логістичних послуг, що дасть змогу підвищити логістичну ефективність вітчизняних підприємств – учасників зазначеного ринку.

Метою даної роботи є аналіз тенденцій ринку логістичних послуг України; дослідження показників обсягів вантажних перевезень за видами транспорту; виокремлення основних операторів ринку логістичних послуг у складському секторі; виявлення їхнього впливу на формування кон'юнктури ринку логістичних послуг; розгляд

чинників, які мають найбільший вплив на розвиток ринку логістичних послуг; дослідження основних гравців на цьому ринку, проблем їх розвитку в умовах відкритості економіки України та високої залежності від наслідків фінансово-економічної і соціальної кризи. Недостатнє опрацювання зазначеної проблематики зумовило актуальність та вибір теми дослідження.

Результати дослідження.

Розвиток ринку логістики будь-якої країни, у тому числі й України, залежить від стану її економіки. Його оператори забезпечують взаємодію учасників економічних відносин, пов'язують виробничі ланцюги, логістичні ланцюги поставок, дають змогу товарам знайти своїх покупців. Обсяги наданих у сфері логістики послуг безпосередньо залежать від рівня активності їх споживачів, динаміки виробництва, внутрішньої та зовнішньої торгівлі (табл. 1).

За оцінками експертів, протягом наступних двох-трьох років вітчизняний ринок логістичних послуг стабілізується й покаже стійке зростання на 6–9%. Цьому сприяє вигідне географічне розташування України, що дає змогу заробляти на транзиті вантажів з Азії до Європи і в зворотному напрямку, а також зростання експорту продукції. Вітчизняні підприємства почали активно освоювати нові ринки, що підштовхує логістичну галузь до вдосконалення. Це означає, що буде зростати ринок контрактної логістики [1].

Вітчизняна логістика демонструє позитивні тенденції розвитку, здійснює вагомий вплив на економічний потенціал країни, стимулює розвиток суміжних, взаємопов'язаних галузей. Хоча ринок логістичних послуг України і перебуває в стадії розвитку, а темпи його зростання значно повільніші порівняно з іншими країнами, проте він є потенційно конкурентоспроможним [4].

Сьогодні на ринку логістичних послуг спостерігається зростання вантажообігу (рис. 2); зміна у структурі вантажоперевезень за видами транспорту; зростання кількості здійснених покупок через Інтернет-магазини, що зумовлює зростання попиту на послуги логістичних операторів.

рів; спостерігаються позитивні зміни в секторі надання складських послуг. Транспортно-логістичний комплекс України – це стратегічно важливий та вагомий сегмент країни в політичному, економічному та соціальному аспектах. Логістика України становить у валовому внутрішньому продукті країни близько 12%, при цьому створюючи робочі місця для населення у розмірі 7% від загальної кількості зайнятого населення [8].

Зростання всього обсягу вантажообігу переважно припадає на автомобільний транспорт, оскільки обсяги перевезень іншими його видами практично не змінилися (рис. 3). Чинником ризику автомобільних вантажоперевезень є обмеження руху великогабаритного транспорту, які вводяться відповідно до погодних умов і можуть затримати доставку.

Імплементация даних принципів учасниками логістичного ринку дасть змогу створити ефективний ланцюг постачання, забезпечити ефективне управління ланцюгом поставок шляхом упровадження сучасних інформаційних, енергоощадних, економічно ефективних технологій та необхідний рівень обслуговування.

Нині спостерігаються позитивні зміни у складському секторі ринку логістичних послуг. У 2017 р. на ринку

складської нерухомості підтвердилася тенденція до зростання, яка розпочалася ще в кінці 2016 р. Основними рушійними силами стали загальне відновлення попиту з боку ринків роздрібною торгівлі та логістики, централізація (переміщення гравців із регіонів до столиці), поліпшення умов оренди у вигляді якісних приміщень, що сприяло зростанню обсягу валового поглинання (становив приблизно 120 тис. кв. м це +9%) та зменшення вакантності.

Зростання попиту орендарів спостерігалось переважно в об'єктах під управлінням логістичних операторів. Серед найбільших логістичних операторів, які домінують у секторі за обсягами орендованої площі та наявних площ у власності, можна виділити п'ять компаній, до яких входять чотири міжнародні та одна українська.

Серед українських компаній, які знаходяться попереду, нині можна виділити Business Group, ZAMMLER, Logistic Plus, УВК та «НП «Логістик». Проте переважно саме локальним логістичним провайдером властиве питання координації дій як усередині компанії, так і з клієнтами. Поступово локальні оператори становлять більш серйозну конкуренцію міжнародним логістичним компаніям. Наприклад, українські компанії вже зараз розглядають нові напрями розвитку, що демонструє готовність інвес-

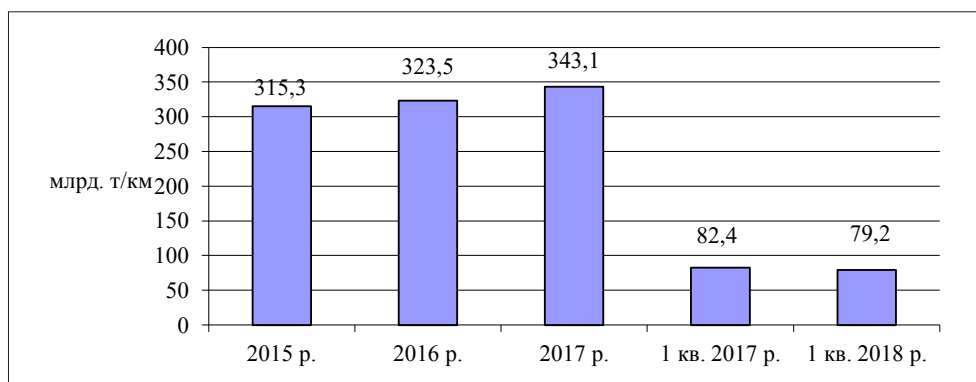


Рис. 2. Динаміка обсягу вантажоперевезень в Україні в натуральному вираженні, млрд. т/км [12]

Таблиця 1

Вплив чинників на розвиток логістичного ринку України

№ п/п	Чинники, що впливають на розвиток логістичного ринку	Результат впливу чинників – поточні тенденції на логістичному ринку
1.	Динаміка українського промислового виробництва. У 2016–2017 рр. спостерігається зростання загальних обсягів виробництва, але це поживавлення стосується не всіх груп товарів.	Зниження товарообігу, зумовлене негативним впливом кризових явищ, змінилося з 2016 р. процесом збільшення обсягів вантажоперевезень унаслідок стабілізації економічної ситуації в країні. У I кварталі 2017 р. зростання обороту вантажів становило майже 10% порівняно з аналогічним періодом минулого року.
2.	Обсяги внутрішньої оптової та роздрібною торгівлі також останнім часом мають тенденцію до збільшення.	У I півріччі 2017 р. спостерігається перерозподіл часток вантажоперевезень між видами транспорту. У цей період порівняно з I півріччям 2016 р. відбулося зниження на 1,5% частки залізничних перевезень, а частка трубопровідного транспорту збільшилася на 1,4%.
3.	Стан зовнішньої торгівлі. Наслідком скорочення виробництва, зниження курсу національної валюти, загострення відносин із Росією стало скорочення обсягу експорту. Разом із тим після 2015 р. почалося зростання імпорту.	В Україні, як і в інших країнах світу, зростає популярність придбання товарів в Інтернет-магазинах.
4.	Загальне зниження доходів учасників економічної діяльності змушує їх до мінімізації своїх витрат, у тому числі й за рахунок логістичних послуг.	Спостерігаються позитивні зміни в секторі надання складських послуг.
5.		Важка промисловість є лідером за обсягами перевезень як на залізничному, так і на автомобільному транспорті.

Джерело: складено за [7]

тувати в нові проекти та формати. Адже однією з переваг локальної логістичної компанії є можливість швидкого прийняття рішень на місці. Серед таких представників вітчизняних провайдерів можна відзначити групу логістичних компаній ZAMMLER, яка надає стабільно хороший сервіс та стрімко нарощує обсяги орендованих площ (табл. 2). Що стосується міжнародних логістичних операторів, то їхньою ключовою характеристикою залишаються високі стандарти корпоративної культури, процедурності та якості послуг [9].

У період кризи все більше логістичних операторів почали розвивати послугу аутсорсингу свого персоналу на складах клієнта. Якщо розглянути структуру обсягу площ, яка формується із площ, що перебувають у власності та в оренді логістичних операторів, та площ, на яких проводиться обслуговування клієнта на його ж складі, то цей показник є більшим за фактичні площі, які логістичний оператор орендує або має у власності.

В Україні послуги аутсорсингу розвиваються не так активно як за кордоном, що пояснюється цілою низкою причин, найпоширенішими серед яких є:

- недотримання прийнятих зобов'язань щодо рівня обслуговування;
- відсутність управлінського персоналу стратегічного бачення;
- складність у досягненні зниження витрат;
- зростання цін після встановлення співпраці;
- зниження можливості впливу та контролю над функціями, переданими послугонадавачу;

– відсутність консультативних можливостей, які спираються на знання, тощо.

Проте в подібних логістичних послугах зацікавлені підприємства Києва, Одеси, Дніпра, Харкова, Львова та вітчизняні морські порти [6].

Зростання обсягів торгівлі через мережу Інтернет на рівні 25–35% протягом декількох останніх років заставило ринок логістичних послуг запропонувати зовсім нові послуги для Інтернет-бізнесу (табл. 3).

Вітчизняний ринок логістичних послуг тісно пов'язаний із розвитком торговельних мереж та електронної торгівлі. Важливими чинниками впливу є збільшення кількості магазинів по території України і відсутність можливості самостійно управляти ланцюгами постачання, а також недостатня кількість професійних і логістичних (розподільчих) центрів із різними температурними режимами.

Отримання доступу до логістичних послуг для українських торговельних мереж і представників електронної торгівлі передбачає наявність професійних логістичних операторів, які б мали змогу надавати послуги в будь-якому регіоні країни з гарантованим високим рівнем сервісу [4]. В Інтернет-торгівлі моделі аутсорсингу застосовуються частіше, ніж у традиційній торгівлі, що зумовлено специфікою галузі.

Висновки. У процесі діяльності суб'єктів ринку логістичних послуг необхідно здійснювати моніторинг економічного середовища й відстежувати зміни, які в ньому відбуваються, прогнозувати наслідки прямого

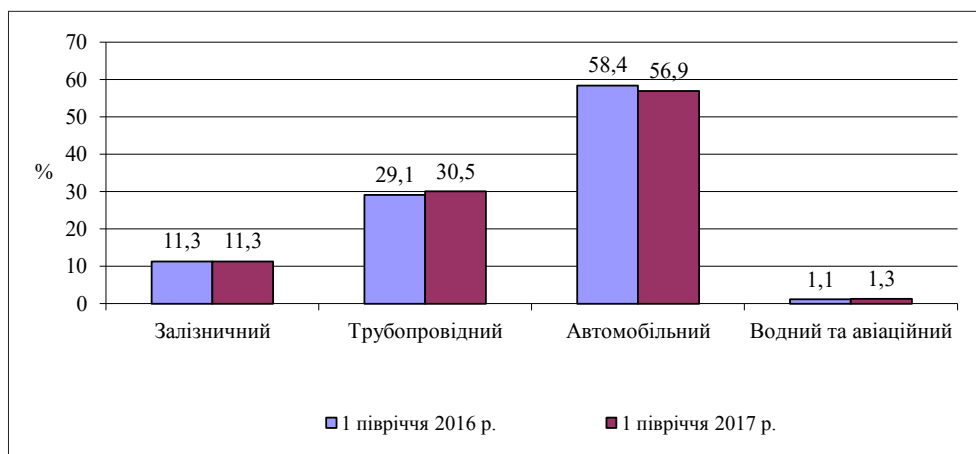


Рис. 3. Структура вантажоперевезень за видами транспорту, % [7]

Таблиця 2

Найбільші логістичні оператори за обсягом власної та орендованої площі, на якій здійснюються логістичні операції

Назва логістичного оператора	Обсяг власної та орендованої площі, м ²	Обсяг власної площі, площі в оренді, площі складу клієнта, яка обслуговується логістичним оператором, м ²	Тип логістичного оператора
ZAMMLER	75 000	75 000	Локальний
Kuehne+Nagel	67 000	123 000	Міжнародний
Raben	53 000	73 000	Міжнародний
Ekol	58 000	58 000	Міжнародний
FM Logistic	55 000	55 000	Міжнародний
УВК	50 000	50 000	Локальний
LogisticPlus	27 000	27 000	Локальний
НП Логістик	27 000	27 000	Локальний

Джерело: складено за [7]

Види логістичних послуг для інтернет-бізнесу

Назва послуги	Сегмент	Комплекс послуг	Основні гравці
Експрес-доставка вантажів	Сегмент B2B	Може передбачати як класичні транспортні та експедиторські послуги, так і клієнто-орієнтовані індивідуалізовані рішення, що створюють додаткові зручності й вигоди для клієнтів	«Укрпошта», «Нова пошта», «Делівері», «Міст експрес», «Ін-тайм» та інші
Кур'єрська доставка	Здебільшого сегмент B2C	Доставка кореспонденції або товарів у найкоротші терміни	«DHL», «FedEx», «TNT», «UPS»
Поштова логістика	Здебільшого сегмент C2C	Доставка листів, бандеролей і посилок	«Укрпошта» та приватні поштові оператори
Фулфілмент	Окремий сегмент складських послуг для Інтернет-магазинів	Передбачає забезпечення високого рівня організації технологічних процесів у центрах оброблення замовлень клієнтів	«Нова пошта», «ZAMMLER», «Raben», «Міст Експрес», «Denka Logistics», «FM logistic»
Напрямок sharing economy (економіки спільного користування)	Сервіс працює переважно в сегменті C2C, але вже є спроби впровадити таку послугу в сегментах B2C та B2B	Інтернет-платформа для об'єднання власників вантажу і перевізників, що виконують міжміські та міжнародні перевезення, і дає змогу швидко й зручно вибрати перевізника	-

та опосередкованого впливів сукупності зовнішніх і внутрішніх чинників, що визначають умови функціонування та розвитку його учасників. Гравці ринку логістичних послуг також вимушені звертатися до

досвіду сучасної єврологістики, вивчати правила функціонування на ринку логістичних послуг й особливо стандарти та запити клієнтів щодо якості логістичних послуг.

Список використаних джерел:

1. Григорак М.Ю. Інтелектуалізація ринку логістичних послуг: концепція, методологія, компетентність : монографія. Київ : Сік Груп Україна, 2017. 513 с.
2. Крикавський Є.В. Нова парадигма логістики: стратегічний статус. *Наукові праці ДонНТУ. Серія «Економічна»*. 2014. № 4(48). С. 240–247.
3. Чернописька Н.В., Шандрівська О.Є. Тенденції та перспективи ринку логістичних послуг України. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія «Логістика». 2012. № 735. С. 244–249.
4. Лиса С.С. Ринок логістичних послуг в Україні: динаміка, структура перспективи. URL : [http://tr.knteu.kiev.ua/files/2017/24\(tom2\)/6.pdf](http://tr.knteu.kiev.ua/files/2017/24(tom2)/6.pdf) (дата звернення: 04.03.2019).
5. Авраменко О.В. Напрямки розвитку логістичного менеджменту в Україні. *Бізнес Інформ*. 2017. № 9. С. 262–267.
6. Качуровський В.Є., Гапчак Т.Г., Матвієнко О.Л. Сучасні тенденції розвитку європейського ринку логістичних послуг. Аутсорсінг. «4-PL». URL : <http://socrates.vsau.org/repository/card.php?lang=en&id=4192>.
7. Аналіз ринку логістики в Україні. 2018 р. URL : <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-logistiki-ukrainy-2018-god> (дата звернення: 01.03.2019).
8. Федорук Є.І. Державне регулювання логістичної сфери в агропромисловому комплексі України. *Актуальні проблеми державного управління*. 2017. № 1(51). URL : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2017-1/doc/2/03.pdf> (дата звернення: 03.03.2019).
9. Логістичний ринок України: логістичні оператори нарощують свою частку в сегменті складської логістики. URL : <https://logist.fm/publications/logistichniy-rinok-ukrayini-logistichni-operatori-naroshchuyut-svoyu-dolyu-v-segmenti> (дата звернення: 05.03.2019).
10. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні. URL : http://svb.ua/sites/default/files/201108_konserciya_nacionalnoyi_strategiyi_svb.pdf (дата звернення: 01.03.2019).
11. Стратегія сталого логістики та План дій для України. Проект для розгляду. URL : <https://mtu.gov.ua/files/Logistics.pdf> (дата звернення: 04.03.2019).
12. Державний комітет статистики. URL : <http://ukrstat.gov.ua>.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

Аннотация. В работе проанализированы тенденции, проблемные аспекты формирования и функционирования рынка логистических услуг и предложен научный подход к определению основных направлений развития рынка логистических услуг, а также инструментов и механизмов повышения конкурентоспособности отечественного рынка логистических услуг. Рынок логистических услуг требует построения бизнес-модели, основанной на принципах инновационности, энергоэффективности, мобильности и экологичности. Отечественные предприятия активно осваивают новые рынки, что, безусловно, приведет к росту логистической активности и быстрому росту рынка контрактной логистики. Авторы рассматривают развитие Интернет-бизнеса как побудительный фактор к постоянному расширению ассортимента логистических услуг и применению различных моделей аутсорсинга, что позволит снизить логистические издержки крупных участников рынка и приведет к росту спроса на услуги логистических операторов, что, в свою очередь, вызовет значительное оживление на отечественном рынке логистических услуг и ускорит его интеграцию в международный рынок.

Ключевые слова: рынок логистических услуг, логистические операторы, логистические провайдеры, контрактная логистика, объем грузоперевозок, складской сектор, аутсорсинг.

FEATURES OF UKRAINIAN LOGISTICS SERVICES MARKET DEVELOPMENT

Summary. In the paper, tendencies, problematic aspects of the formation and functioning of logistic services market are analysed, reasons that hinder its development are found, a scientific approach to determining the main directions of the market development of logistic services, as well as tools and mechanisms for increasing the competitiveness of the domestic market for logistics services, are proposed. The authors note that the main obstacles in the development of the logistic services market are the lack of state policy and state strategy, which affects the conditions of logistics business and the possibility of realizing logistics potential of the country. Domestic logistics demonstrate positive trends of development, have a significant impact on the country's economic potential, and stimulate the development of related, interconnected industries. The main feature of the current state and prospects for the development of logistics services is their deep penetration into various spheres of society's life. Growing demand for logistics services has contributed to the active development of the logistics market and the emergence of new business models of logistics service providers. A level of services market maturity is determined by the presence of system logistics operators and their share in the structure of services provided. Logistics processes are constantly complicating, customer requirements for the quality of logistics services are increasing, rapid changes in the market need flexibility, sensitivity, and reliability of supply chains, all of which will promote the development of system logistics provision. The logistics services market requires the construction of a business model that is based on the principles of innovation, energy efficiency, mobility, and environmental friendliness. Access to logistics services involves the availability of professional logistic operators that would be able to provide services in any region of the country with a guaranteed high level of service. Ukrainian enterprises are exploring new markets actively that will certainly lead to increased logistics activity and rapid growth of contract logistics market. The authors examine the development of the Internet business as a motivating factor for constant expansion of the range of logistic services and the use of various models of outsourcing, which will allow reducing logistics costs of major market participants and increasing the demand for logistics operators that, in turn, will cause a significant recovery in the domestic market of logistics services and will accelerate its integration into the international market.

Key words: logistic services market, logistic operators, logistic providers, contract logistics, volume of cargo transportation, warehouse sector, outsourcing.

Юшков П. О.

аспірант

Класичного приватного університету

Yushkov Pavlo

Postgraduate, Classic Private University

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті визначено основні недоліки та проблеми інституційного забезпечення управління проектами в публічній сфері, запропоновані відповідні заходи з усунення недоліків і проблем, систематизовано провідні організації зі стандартизації проектної діяльності, здійснено порівняння структури міжнародних стандартів з управління проектами. Автором доведено, що велике значення для забезпечення ефективності проектного управління розвитком національної економіки має впорядкована та системна діяльність з пошуку та залучення джерел фінансування реалізації проектів місцевого економічного розвитку. Запропоновано механізми фінансування місцевого економічного розвитку, а також заходи щодо усунення виявлених проблем.

Ключові слова: інститут, інституція, проектне управління, проектний офіс, стандарти з управління проектами, механізми фінансування проектної діяльності, консалтингові та донорські організації.

Вступ та постановка проблеми. Ефективність реалізації проектів розвитку національної економіки залежить від організації системи інституцій та інститутів, що визначають взаємовідносини суб'єктів у процесі проектного управління. Забезпечення ефективної інституціональної взаємодії потребує розробки певних норм і правил здійснення проектної діяльності у сфері економічного розвитку, що, у свою чергу, сприяє раціональній організації системи інституцій з урахуванням потреб та інтересів суб'єктів проектної діяльності. Однак, з огляду на якість результатів реалізованих проектів соціально-економічного розвитку, можна зазначити, що державний механізм проектного управління не є повністю сформованим, а певні його складові залишаються неврегульованими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика досліджень в галузі проектного управління процесами розвитку національної економіки включає багато напрямів, як то: особливості міжнародного фінансування інвестиційних проектів та їх вплив на покращання фінансового забезпечення національної економіки (І. Палка), використання міжнародних стандартів для управління міжнародними проектами інституційного розвитку держави (Т. Сильчук В. Володин, А. Дмитриев, В. Хабаров), управління проектами в підприємницькій діяльності (І. Федішин, Л. Довгань, Г. Мохонько, І. Малік, Н. Пойда-Носик, І. Черленяк), механізми формування і реалізації проектів регіонального розвитку та їх інституціональне забезпечення (Т. Торгалло, Д. Безуглий, І. Парфьонов). Однак недостатнє застосування технологій проектного управління центральними й місцевими органами державної влади та місцевого самоврядування обумовлює потребу в більш пильному дослідженні саме інституційної складової проектного управління розвитком національної економіки.

Метою даної роботи визначено головні інститути стандартизації і механізми забезпечення проектної діяльності у системі проектного управління розвитком національної економіки.

Результати дослідження. З точки зору інституціоналізму, національна економіка – це система інститутів, які визначають спосіб мислення та дій шляхом закріплення певних звичок, звичаїв, норм поведінки, законів тощо. З огляду на це, виділяють інститути держави, приватної

власності, ринку, сім'ї та інші. При цьому єдиної точки зору щодо визначення категорії «інститут» досі не існує. Так, представники раннього інституціоналізму під інститутами розуміли шаблони поведінки й мислення широких верств населення, а неоінституціоналісти вважають, що інститути – це набори правил (формальних і неформальних), які накладають певні обмеження на поведінку людей.

Попри суперечливі визначення, спільним є розуміння інститутів як інформаційних сутностей. Цикл циркуляції інформації в суспільстві складається з декількох фаз, кожна з яких відповідає певному стану інституції: інформація у чистому вигляді – норми і правила; засвоєна людьми інформація – ментальні моделі й стереотипи мислення; об'єктивована інформація – колективні дії та матеріальні системи [17, с. 164]. Отже, інститут – це відносно стійка система норм, що регулює діяльність і взаємодію суб'єктів в певній сфері суспільного життя.

Інституціоналізм проектної діяльності реалізується через систему стандартизації. Стандарти розробляються міжнародними та національними органами стандартизації, а також професійними організаціями в галузі управління проектами. Найбільш авторитетні організації, що займаються стандартизацією проектної діяльності, та їх основні здобутки наведено в табл. 1.

Одним з найавторитетніших у сфері управління проектами стандартом вважається «PMBoK®Guide» (A Guide to the Project Management Body of Knowledge) – американський національний стандарт з управління проектами, в основу якого покладено процесну модель опису проектної діяльності та визначено структуру управління проектами (основні терміни, життєвий цикл проекту, організаційні структури, оточення проектів), стандарт управління проектами (опис п'яти груп управлінських процесів: ініціація проекту, планування проекту, організація виконання, контроль і завершення), сферу знань з управління проектами (управління інтеграцією, управління змістом проекту, управління часом проекту, управління вартістю проекту, управління якістю проекту, управління людськими ресурсами проекту, управління комунікаціями проекту, управління ризиками проекту, управління поставками проекту).

Стандарт «PMBoK®Guide» адаптований до галузевої специфіки державних і будівельних проектів (Government

Таблиця 1

Провідні організації зі стандартизації проектної діяльності

Назва організації	Основні здобутки в галузі стандартизації проектної діяльності
Міжнародна організація зі стандартизації (International Standardization Organization, ISO)	Створення стандарту ISO 21500:2012 «Керівництво з управління проектами» (Guidance on project management)
Інститут управління проектами (Project Management Institute, PMI)	Розроблення сертифікації спеціалістів в галузі управління проектами на основі «Керівництва до Зводу знань з управління проектами» (PMBOK®Guide). 3 січня 2013 року набула чинності п'ята версія стандарту PMBOK 2012
Міжнародна асоціація з управління проектами (International Project Management Association, IPMA)	Стандарт «Проекти в контрольованих середовищах» (Projects IN Controlled Environments, (PRINCE2)) – структурований метод управління проектами в соціальній сфері. Методологія PRINCE2 містить підходи до менеджменту, контролю та організації проектів. International Competence Baseline (ICB) – міжнародні вимоги до компетенції менеджерів проектів
Асоціація з управління проектами (Association for Project Management, APM)	Розроблення стандартів оцінювання компетенції менеджерів для управління програмами та портфелями (The APM Body of Knowledge)
Асоціація з управління проектами Японії (Project Management Association of Japan, PMAJ)	Стандарт проектної діяльності «Керівництво з управління проектами та програмами для впровадження інновацій на підприємствах» (P2M)
Міжнародне об'єднання з розробки стандартів управління проектами (Global Alliance for Project Performance Standards, GAPPS)	Розроблення кваліфікаційних стандартів для проект-менеджерів. «Стандарт оцінювання практичної компетенції менеджерів програм» (Framework for Performance Based Competency Standards for Program Managers)
Міждержавна рада зі стандартизації, метрології та сертифікації (МДР) Співдружності Незалежних Держав (СНД)	Розроблення й прийняття міждержавних стандартів ГОСТ

Джерело: складено автором з використанням [23, с. 65]

Таблиця 2

Порівняння структури міжнародних стандартів з управління проектами

	Міжнародний стандарт		
	РМВОК 4	ISO 21500:2012	РМВОК 5
1. Кількість груп процесів	5	5	5
зокрема:	1. Ініціація 2. Планування 3. Виконання 4. Моніторинг і контроль 5. Закриття	1. Ініціація 2. Планування 3. Впровадження 4. Контроль (перевірка) 5. Закриття	1. Ініціація 2. Планування 3. Виконання 4. Моніторинг і контроль 5. Закриття
2. Кількість предметних груп	9 галузей знань	10 суб'єктів	10 галузей знань
зокрема:	1. Інтеграція 2. Межі 3. Людські ресурси 4. Час 5. Вартість 6. Ризик 7. Якість 8. Забезпечення 9. Комунікації	1. Інтеграція 2. Зацікавлені сторони 3. Межі 4. Ресурси 5. Час 6. Вартість 7. Ризик 8. Якість 9. Забезпечення 10. Комунікації	1. Інтеграція 2. Межі 3. Людські ресурси 4. Час 5. Вартість 6. Ризик 7. Якість 8. Забезпечення 9. Комунікації 10. Зацікавлені сторони
3. Кількість процесів	42	39	47

Джерело: побудовано за [14, с. 16]

Extension to the PMBoK®Guide, Construction Extension to the PMBoK®Guide). П'ята редакція PMBoK містить основи проектного менеджменту, віддзеркалює знання сучасних проектних менеджерів та відрізняється від попередніх версій додаванням «10-тої Сфери знань» (зацікавлені сторони) та чотирьох нових процесів планування: планування сфери управління (Plan Scope Management), планування розкладу управління (Plan Schedule Management), планування управління витратами (Plan Cost Management) та планування управління зацікавленими сторонами (Plan Stakeholder Management).

Стандарт ISO 10006 «Управління якістю в проектах» (1997 рік) та його останню версію ISO 10006:2003 також створено на основі процесної моделі управління проектами. Він поширює принципи управління якістю на управління проектами та використовує принципи стандарту PMBoK версії 1996 року, однак широкої популяр-

ності серед практиків не набув. Натомість стандарт ISO 21500:2012 може використовуватись будь-якими організаціями та для проектів будь-якого масштабу, незалежно від їх складності та тривалості. ISO 21500 призначений як для керівників проектів, так і для досвідчених менеджерів середньої ланки. Основною новиною стандарту є визнання головною метою реалізації проекту досягнення певних цілей, а не тільки виробництво товару, як це зазначено у PMBOK. Порівняння змісту стандартів PMBOK та ISO 21500 представлено у табл. 2.

Система знань PRINCE2 розроблена агентством CCTA (Central Computer and Telecommunications Agency) у 1989 році як урядовий стандарт Великобританії для управління проектами в інформаційних технологіях. Методологія PRINCE2 процесно орієнтована на продукт та передбачає управління проектами в межах чітко визначеної структури організації. Стандарт PRINCE2 містить

опис процедур координації дій в проекті з розробки, контролю та внесення змін до проекту, а також розподіл проекту на етапи, управління якими забезпечує ефективний контроль ресурсів.

Стандарт P2M (Project and Program Management for Enterprise Innovation – проектний та програмний менеджмент для інновацій підприємства) орієнтований не на продукт, а на покращання організації у результаті виконання проектів. Основою методології P2M є так звана «трилема»: складність, цінність та опір (Complexity, Value and Resistance), що є контекстними обмеженнями, в межах яких здійснюється інноваційна діяльність.

Провідною вітчизняною організацією з просування проектного, програмного та портфельного управління з використанням компетентнісних моделей розвитку зацікавлених сторін з можливістю їх міжнародної сертифікації є Українська асоціація управління проектами «УКРНЕТ» (Ukrainian Project Management Association «UPMA»), яка була створена як незалежна асоціація у 1991 році, з 1988 по 1991 роки входила до складу Радянської асоціації управління проектами – СОВНЕТ – наразі є професійною асоціацією управління проектами, з 1993 року – член Міжнародної асоціації управління проектами – IPMA [27].

Асоціація займає активні позиції на ринку інтелектуальних послуг у сфері сучасних систем знань і технологій управління проектами, програмами і портфелями проектів для розвитку організацій на основі проектного підходу. Профільними напрямом діяльності асоціації є навчання і міжнародна сертифікація менеджерів проектів, сертифікація компетентності організацій з управління проектами, розробка стандартів з управління проектами та проведення різнопланових досліджень в області розвитку держави, підприємств (бізнесів) на основі проектного підходу, а також надання комплексу консалтингових послуг в сфері управління проектами.

Академія управління проектами передбачає тренінги з підготовки проектних менеджерів і керівників програм та портфелів проектів за такими напрямками: основи методології управління проектами; підготовка до проходження сертифікації за системою IPMA; управління інноваційними проектами та програмами на основі системи знань P2M; управління проектами на базі MS Project 2010-2013; управління ризиками в проектах; практикум для ризик-менеджерів проектів і програм; креативні технології в управлінні проектами; управління проектами Start Up [28].

Компанія «UPMA» проводить підготовку проектних менеджерів за чотирьохрівневою системою сертифікації IPMA, японським стандартом P2M, а також проводить підготовку за сертифікаційною програмою технологічної зрілості організацій CP3M (Companу Project Management Maturity Model – модель зрілості проектного менеджменту компанії). Аналогом до CP3M є модель організаційної зрілості управління проектами OPM3 (Organization Project Management Maturity Model). Також важливим стандартом в українському проектному менеджменті є ISO. Найбільш актуальним з них в Україні є стандарт IPMA (Міжнародної асоціації управління проектами) National Competence Baseline, NCB UA Version 3.1 (NCB означає «Національні стандарти оцінки компетенції», в яких враховані національні та культурні відмінності). IPMA виділяє компетенції управління проектом за трьома напрямками: технічні, поведінкові, контекстуальні. Наведені компетенції розроблені на основі Керівництва з питань визначення компетентності Версії 2.0 (Competence Baseline Version 2.0), складеного IPMA. Головний центр

уваги IPMA Competence Baseline Version 2.0 сконцентрований на описові знань та досвіду, необхідних для рішення технічних питань у сфері управління проектом.

Стандарт організаційної зрілості проекту OPM3 – стандарт PMI (американського Інституту управління проектами) – це всебічний підхід для оцінювання та розвитку можливостей організації з ефективною реалізацією проектів. OPM3 складають три взаємопов'язаних елементи: знання (knowledge), оцінка (assessment), покращання (improvement). Елемент «знання» характеризують сотні кращих практик з управління проектами; «оцінка» допомагає оцінити поточну зрілість з управління проектом, визначити область покращання та перейти на більш високі рівні зрілості; «покращання» допомагає компаніям вибудувати схему розвитку управління проектами таким чином, аби забезпечити максимально ефективне досягнення своїх стратегічних цілей [23, с. 77].

Міжнародна валідація таких систем сертифікації забезпечує визнання проведеної сертифікації та виданих сертифікатів у всіх країнах світу для менеджерів проектів і програм, команд менеджерів, офісів з управління проектами, консультантів, тренерів і викладачів вузів, організацій. Однак варто зауважити, що всеохоплюючої системи з міжнародних стандартів з проектного менеджменту немає і, на думку багатьох експертів, бути не може. Оскільки наведені стандарти не мають жорсткої специфікації і можуть бути застосованими в різних державних організаціях. Головною умовою успішного впровадження чинних стандартів є здатність організації навчати персонал та реалізовувати основні компетенції стандартів у конкретних проектах.

Окрім компанії «UPMA» інфраструктурну підтримку організаціям для здійснення діяльності з управління проектами шляхом надання послуг з експертизи, консалтингу, маркетингу, технічної допомоги в розробці проектів, удосконалення методології управління проектами на території нашої держави надають Асоціація консультантських та експертних фірм України «Укрконсалтинг», ДП «Укрпромзовнішекспертиза», підприємство «Технології і інвестиційний консалтинг (ТІКОН)», юридична фірма «LP&Consulting Ltd.», консалтингове девелопмент-бюро «Midland Development Ukraine», ТОВ «Бюро проектного менеджменту», консалтингова компанія «SV Development», компанія «Pro-Consulting» та інші.

Велике значення для забезпечення ефективності проектного управління розвитком національної економіки має впорядкована та системна діяльність з пошуку та залучення джерел фінансування реалізації проектів місцевого економічного розвитку. Серед значного різноманіття механізмів фінансування таких проектів (рис. 1) у вітчизняній практиці переважають бюджетні механізми (насамперед оренда та продаж об'єктів комунальної власності). Несприятливий інвестиційний клімат, законодавчі обмеження та низька кредитоспроможність українських міст обумовлюють вкрай рідке використання інвестиційних та кредитних механізмів. Така ситуація сприяє набуттю грантовими джерелами фінансування різноманітних проектів у сфері місцевого економічного розвитку вирішального значення. Грантові кошти надають у вигляді міжнародної технічної допомоги (МТД), грантів міжнародних донорських організацій, благодійних внесків та пожертв, ініціатив місцевого розвитку, що підтримуються інституціями приватного сектору в межах проектів корпоративної соціальної відповідальності.

Донорські організації, які надають кошти для здійснення проектів МТД, можуть бути як фондом, приватною особою, так і державною установою або компанією. За



Рис. 1. Механізми фінансування місцевого економічного розвитку

Джерело: складено автором з використанням [16, с. 17]

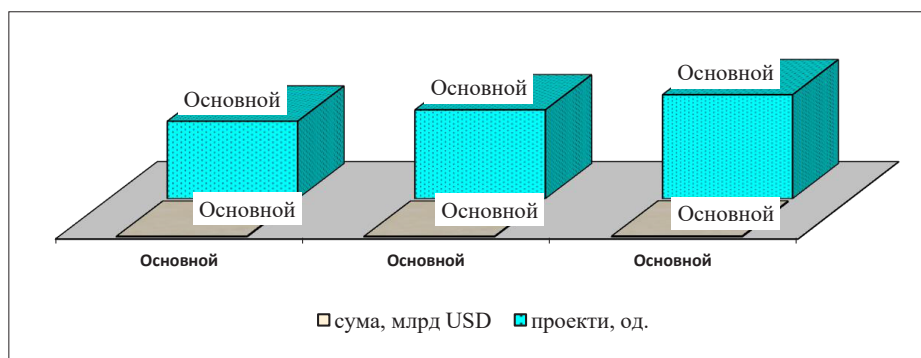


Рис. 2. Динаміка діючих проектів МТД по роках (станом на кінець I-го півріччя відповідного року)

Джерело: складено автором з використанням [15, с. 4]

період 2017-2019 років кількість проектів МТД в Україні постійно зростала. У першому півріччі 2019 року реалізовувалось 523 проекти загальною вартістю 5,9 млрд дол. США (рис. 2).

Найбільшими донорами для України є Сполучені Штати Америки (2,2 млрд дол. США), Європейський Союз (470 млн дол. США), Німеччина (345 млн дол. США) та Канада (141 млн дол. США). Найбільша частка коштів МТД (45%) спрямована на ядерну безпеку (2,6 млрд дол. США), 24% коштів виділено на сектор «Національна безпека та оборона» (1,4 млрд дол. США), 8% – на сектор «Урядування та громадянське суспільство» (447 млн дол. США) [15, с. 5].

Попри зростання обсягів грантового фінансування проектів розвитку національної економіки зберігається проблема залучення фінансових ресурсів в достатньому обсязі, що пов'язано з неспроможністю місцевих органів влади грамотно підготувати пакет документів та презентувати усім зацікавленим сторонам інвестиційні й інші проекти у сфері місцевого економічного розвитку. Тобто співробітники місцевих органів влади не мають потрібних навичок і знань у сферах фінансового менеджменту, проведення презентацій та ведення переговорів. Вирішення цієї проблеми можливо завдяки організації відповідного навчання персоналу державних органів і органів

місцевого самоврядування або залученню до співпраці консалтингових фірм, які мають власні бази даних потенційних інвесторів або ж є офіційними посередниками при отриманні фінансування та спеціалізуються на наданні послуг з фандрайзінгу (пошуку інвестування).

Висновки. Серед недоліків інституційного забезпечення управління проектами в публічній сфері визначено: недостатній розвиток мережі регіональних проектних офісів; складнощі в поширенні регламентів проектної діяльності та брак зовнішньої методичної допомоги громадам у розробці якісних проектів; відсутність всеохоплюючої системи з міжнародних стандартів з проектного менеджменту, що обумовлює необхідність навчати персонал вітчизняних організацій реалізовувати основні компетенції стандартів у конкретних проектах; відсутність у співробітників місцевих органів влади певних навичок і знань у сферах фінансового менеджменту, проведення презентацій та ведення переговорів для залучення грантового фінансування проектів розвитку національної економіки в достатньому обсязі.

З метою усунення виявлених недоліків необхідно: забезпечити інтенсифікацію розвитку мережі регіональних проектних офісів шляхом: надання органам місцевого самоврядування консультацій щодо застосування проектного підходу до управління; забезпечення експертно-

консультаційного супроводу підготовки й планування проектів, допомоги в розробці документів, необхідних для успішного управління проектом та залучення фінансування; консультування з питань розробки заявок на грантове фінансування проектів та залучення до співпраці консалтингових фірм, які мають власні бази даних потенційних інвесторів або ж є офіційними посередниками при отриманні фінансування та спеціалізуються на наданні послуг

з фандрайзінгу; забезпечення моніторингу та оцінювання результатів впровадження проектів і програм; сприяння у підборі або розробці програмного забезпечення, необхідного для підвищення ефективності проекту і спрощення роботи з проектною інформацією; проведення навчання управлінського персоналу громад методології, технологіям, практикам і стандартам управління проектами, адаптованим до цілей і завдань органів влади.

Список використаних джерел:

1. Довгань Л. С., Мохонько Г. А., Малик І. П. Управління проектами: навч. посіб. до вивчення дисципліни для магістрів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» спеціалізації: «Менеджмент і бізнес-адміністрування», «Менеджмент міжнародних проектів», «Менеджмент інновацій», «Логістика». Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. 420 с.
2. Інформація щодо міжнародної технічної допомоги, що надається Україні за результатами проведеного Міністерством економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства України моніторингу проектів у першому півріччі 2019 року. Київ: Мінекономрозвитку, 2019. 223 с. URL: <https://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=df3cf74d-8f6d-44a6-9a9b-e3f154886de1&tag=InformatsiiodovidkovMateriali>.
3. Мамонова В., Балдич Н., Гринчук Н., Чорній Л., Рубановський К., Борода М. Джерела та механізми фінансування місцевого економічного розвитку: навч. посіб. Київ: Центр громадської експертизи, Проект «Місцевий економічний розвиток міст України», 2013. 176 с.
4. Національна економіка: навч. посіб. / За заг. ред. В. П. Решетилло. Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Харків: ХНАМГ, 2009. 386 с.
5. Сильчук Т. Міжнародні стандарти управління проектами у державному секторі. *Публічне управління: теорія та практика*. 2014. Вип. 1. С. 75-79. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr_2014_1_13.
6. UPMA. О компании. URL: <http://www.upma.kiev.ua/ru/o-kompanii>.
7. UPMA. Цели, миссия, задачи. URL: <http://www.upma.kiev.ua/ru/celi-missiya-zadachi>.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье определены основные недостатки и проблемы институционального обеспечения управления проектами в публичной сфере, предложены соответствующие меры по устранению недостатков и проблем, систематизированы ведущие организации по стандартизации проектной деятельности, проведено сравнение структуры международных стандартов по управлению проектами. Автором доказано, что большее значение для обеспечения эффективности проектного управления развитием национальной экономики имеет упорядочена и системная деятельность по поиску и привлечению источников финансирования реализации проектов местного экономического развития. Предложены механизмы финансирования местного экономического развития, а также меры по устранению выявленных проблем.

Ключевые слова: институт, институт, проектное управление, проектный офис, стандарты по управлению проектами, механизмы финансирования проектной деятельности, консалтинговые и донорские организации.

INSTITUTIONAL SUPPORT OF THE NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT PROJECT MANAGEMENT SYSTEM

Summary. The article defines the main shortcomings and problems of institutional support for project management in the public sphere. Among the shortcomings of the institutional support of project management in the public sphere are: insufficient development of the network of regional project offices; difficulties in disseminating project activity regulations and lack of external methodological assistance to communities in the development of quality projects; the lack of a comprehensive system of international standards for project management, which necessitates the training of personnel of domestic organizations to realize the basic competencies of standards in specific projects etc. The article offers appropriate measures for elimination of shortcomings and problems. Regards to remedy the identified shortcomings, it is necessary to: provide for the intensification of the development of the network of regional project offices by: advising local authorities on the application of the project management approach; providing expert and advisory support for project preparation and planning, assistance in developing the documents needed for successful project management and attracting funding; advising on the development of grant applications for projects and the involvement of consulting firms that have their own databases of potential investors or are formal intermediaries in obtaining funding and specialize in providing fundraising services; providing monitoring and evaluation of the results of implementation of projects and programs; assistance in the selection or development of software needed to improve project efficiency and simplify project information; training of community management staff on the methodology, technologies, practices and standards of project management, adapted to the goals and objectives of the authorities. The author systematizes leading organizations for standardization of project activity, compares the structure of international standards for project management. The author proves that the orderly and systematic activity of finding and attracting sources of financing for the implementation of projects of local economic development is of great importance for ensuring the effectiveness of project management of national economic development. Mechanisms for financing local economic development, as well as measures to address the identified problems, are offered.

Key words: institute, institution, project management, project office, standards for project management, mechanisms for financing project activities, consulting and donor organizations.

Науковий журнал

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 24

Частина 2

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Удовиченко В. О.

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510

Факультет міжнародних економічних відносин,

Ужгородський національний університет

Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95

Електронна пошта редакції: editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Сторінка наукового журналу: www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 17,44.

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

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.