

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ODESSA NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY

ВІСНИК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
←—————→
SOCIO-ECONOMIC RESEARCH BULLETIN

Збірник наукових праць
Collection of scientific works

№ 1 (69) 2019

Засновано у серпні 1999 р.

The collection was founded in August 1999

Періодичність видання – 4 рази на рік

Frequency of output – 4 times a year

Одеса – 2019
Odessa – 2019

Збірник включено до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук за галуззю «Економічні науки» згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України № 1528 від 29.12.2014 р.

Збірник рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет за рішенням вченої ради Одеського національного економічного університету (Протокол № 7 від 26.03.2019 р.).

Міжнародна індексація та реферування: Index Copernicus International – з грудня 2014 р. (ICV 2017: 70.31); RePEC – з грудня 2016 р.; Ulrich's Periodicals Directory – з 18.08.2017 р. та ERIH PLUS – з 20.06.2018 р.

Засновник і видавець: Одеський національний економічний університет

Редакційна колегія:

Звєряков М.І.	головний редактор, доктор екон. наук, професор ОНЕУ (Україна)
Ковальов А.І.	заст. головного редактора, доктор екон. наук, професор ОНЕУ (Україна)
Балджи М.Д.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Божкова В.В.	доктор екон. наук, професор, Сумський державний педагогічний університет ім. А.С.Макаренка (Україна)
Grzybowska-Brzezińska Mariola	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Kisiel Roman	doctor hab., professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Козак Ю.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Кузнецова І.О.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Легенчук С.Ф.	відп. редактор, доктор екон. наук, професор, Житомирський державний технологічний університет (Україна)
Литовченко І.І.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Лоханова Н.О.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Мальований М.І.	доктор екон. наук, доцент, Уманський національний університет садівництва (Україна)
Мищенко С.В.	доктор екон. наук, професор, ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)
Juchniewicz Małgorzata	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Никифорова В.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Prohazka David	PhD, Vysoká škola ekonomická v Praze (Czech Republic)
Семенов В.Ф.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Семенова В.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Stelling Johannes N.	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Verlesco Serge	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Якуб Є.С.	доктор фіз.-мат. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Янковий О.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Windsperger Josef	doctor of economics, associate professor, University of Vienna (Austria)
Zarotiadis Grigoris	PhD, associate professor, Aristotle University of Thessaloniki (Greece)

Редактор-коректор: Батанова Т. В.

У збірнику викладено результати дослідження процесів децентралізації в Україні як фундаментальної інституційної зміни. На основі визначених особливостей впливу глобалізації та Четвертої промислової революції на середовище діяльності локальних спільнот встановлено передумови збалансованого вирішення дихотомії глобального та локального у розвитку спільнот на засадах інклюзивності. Відзначено важливість врахування впливу перманентної інституційної кризи в Україні на розгортання реформи децентралізації та обґрунтовано визначальну роль цієї реформи у подоланні інституційної кризи. Окремий наголос зроблено на управлінні інвестиціями з місцевих бюджетів, а також заохоченні приватного бізнесу до інвестування в проекти розвитку громад на засадах інституційних інструментів інтерналізації екстерналій. Обґрунтовано висновок щодо доцільності зміцнення партисипативних інститутів впливу членів громади на місцевий розвиток.

Розглянуто засади залучення прямих іноземних інвестицій в Україну. Виявлено основні фактори, які впливають на іноземні інвестиції та розроблено економетричну модель впливу на приріст європейських інвестицій. Запропоновано створити і реалізувати умови щодо покращення макроекономічної стабільності в державі, сприяння подальшому проведенню реформ, зменшення рівня корупції, створення сприятливого інвестиційного та бізнес-середовища, стабільного правового та інституційного середовища, підвищення рівня конкурентоспроможності.

Погляди авторів щодо окремих положень статей можуть не збігатися з поглядами редакційної колегії.

Адреса редакції та видавця:

Україна, 65082, м. Одеса, вул. Гоголя, 18, ауд. 110, Одеський національний економічний університет,
науково-редакційний відділ, тел.: (048) 777-89-16; web-сайт: <http://vsed.oneu.edu.ua>; http://journals.urau.ua/vsed_oneu;
e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua.

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації.
Серія КВ № 6448 від 21 серпня 2002 року.



Збірник є виданням з відкритим доступом. Усі статті ліцензуються відповідно до Creative Commons Attribution 4.0 International License. Переглянути копію ліцензії можна за посиланням: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бойко В. В., Куїмова А. С. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА СТІЙКІСТЬ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	9
Бутенко В. В., Бутенко Т. В. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	19
Демченко К. І. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ НАДХОДЖЕНЬ ДО ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ	29
Калініченко О. В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЙ «ЕНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ» ТА «ЕНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ В РОСЛИННИЦТВІ»	40
Кулиняк І. Я., Дзюрах Ю. М. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ	48
Погорєлова Т. В. СТАТИСТИЧНІ АСПЕКТИ МОНІТОРИНГУ АГРОБІЗНЕСУ УКРАЇНИ	58

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Жаліло Я. А. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ ЯК ІНСТИТУЦІЙНИЙ ЧИННИК СИСТЕМНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	69
Снігова О. Ю. ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В ДОСЛІДЖЕННЯХ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	83

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Коджебаш А. П. ЕФЕКТИВНІСТЬ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ	97
--	----

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Karpov V. A. DOES NPV REFLECT THE REAL PROJECT EFFICIENCY?	108
Катуніна О. С. ПОБУДОВА ДИНАМІЧНИХ ФАКТОРНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	118

АНАЛІЗ, АУДИТ, ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ

Старенька О. М. РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ВИМОГ В ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ	129
---	-----

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Васютинська Л. А. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ БЮДЖЕТУ: ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПРАГМАТИКА	140
---	-----

Костирко Л. А., Серeda О. О. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	149
Сирчин О. Л. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОКРЕМИХ ВИДІВ ПЛАНІВ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ	158

МЕНЕДЖМЕНТ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

Кузнецова І. О., Карпенко Ю. В. СТРАТЕГІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БОРОШНОМЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ: КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ	168
Кузнецова І. О., Сокурeнко І. А. СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СПЕЦИФІКА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	179
Никифореnко В. Г., Кравченко В. О. КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА	189
Приймак Н. С. ДІАГНОСТИКА ПРІОРИТЕТНОСТІ ВПЛИВУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ТА ІНСТИТУЦІЙНИХ ЧИННИКІВ ДЛЯ ГРНИЧОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ЗМІН	199
Стещенко О. Д., Саленко О. В. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНИХ РИЗИКІВ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙ ТРАНСПОРТНОГО БУДІВНИЦТВА	208

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ткаленко С. І. ОЦІНКА ЕФЕКТУ ВПЛИВУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ЗАЛУЧЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ	219
АВТОРИ СТАТЕЙ	227

The collection of scientific works «Socio-Economic Research Bulletin» was included in the list of scientific professional editions of Ukraine, which can be published results of dissertations for the degree of doctor and candidate, for Economics sciences according to the decree of Ministry of Education and Science of Ukraine dated from 29.12.2014, No. 1528.

The collection is recommended to printing and distribution to Internet by the decision of Academic Council of Odessa National Economic University (Protocol No. 7, 26.03.2019).

International indexation and referencing: Index Copernicus International – December 2014 (ICV 2017: 70.31); RePEC – December 2016; Ulrich's Periodicals Directory – 18.08.2017; ERIH PLUS – 20.06.2018.

Founder and publisher: Odessa National Economic University.

Editorial Board:

Zvieriakov M.I.	editor-in-chief, doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Kovalyov A.I.	vice-editor in chief, doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Baldji M.D.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Bozhkova V.V.	doctor of economics, professor, Sumy State Pedagogical University named after A.S. Makarenko (Ukraine)
Grzybowska-Brzezińska Mariola	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland)
Kisiel Roman	doctor hab., professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland)
Kozak Y.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Kuznetsova I.O.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Legenchuk S.F.	executive editor, doctor of economics, professor, Zhytomyr State Technological University (Ukraine)
Lokhanova N.O.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Lytovchenko I.L.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Maliovanyi M.I.	doctor of economics, associate professor, Uman National University of Horticulture (Ukraine)
Mishchenko S.V.	doctor of economics, professor, Banking University (Ukraine)
Juchniewicz Małgorzata	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland)
Nikiforenko V.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Prohazka David	PhD, Vysoká škola ekonomická v Praze (Czech Republic)
Semenov V.F.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Semenova V.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Stelling Johannes N.	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Verlesco Serge	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Yakub Ye.S.	doctor of physical and mathematical sciences, professor, ONEU (Ukraine)
Yankovyi O.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Windsperger Josef	doctor of economics, associate professor, University of Vienna (Austria)
Zarotiadis Grigoris	PhD, associate professor, Aristotle University of Thessaloniki (Greece)
Proofreader editor:	<i>Batanova T.V.</i>

The collection presents research results of decentralization processes in Ukraine as a fundamental institutional change. On the basis of revealed peculiarities of globalization influence and Industrial Revolution 4.0 on the environment of local communities' activity, the prerequisites for a balanced solution of the global and local dichotomy in communities' development based on inclusiveness are established. The importance of taking into account the influence of permanent institutional crisis in Ukraine on the decentralization reform deployment is noted and the defining role of this reform in overcoming of institutional crisis is substantiated. The separate accent has been done on managing investments from local budgets, as well as encouraging of private business investments in community development projects on the basis of institutional instruments of externalities internalization. The conclusion about concerning the expediency to strengthen the participative institutions of community members' influence on the local development is substantiated.

The principles of foreign direct investments attracting in Ukraine are considered. The main factors, which influence on foreign investments, are identified and an econometric model for European investments growth influencing has been developed. It is proposed to create and implement conditions for macroeconomic stability improving in the state, facilitating further reforms, the corruption level reducing, a favorable investment and business environment creating, a stable legal and institutional environment, the competitiveness level improving.

The author's views concerning certain provisions of the articles may not necessarily reflect the views of editorial board.

Contacts of Editorial and Publisher:

18, Gogolya Str., of. 110, Odessa, 65082, Ukraine, Odessa National Economic University,
Scientific and Editorial Department, tel.: + 38 (048) 777-89-16; web-site: <http://vsed.oneu.edu.ua>; http://journals.uran.ua/vsed_oneu;
e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua.

Registered in Ukraine Ministry of Press and Information.
Certificate of state registration of the print media.
Series number: KV 6448 of 21 August 2002.



The collection is an open access edition and all articles are licensed with the Creative Commons Attribution 4.0 International License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

© Odessa National Economic University, 2019

© Editorial the collection of scientific works «Socio-economic research bulletin», 2019

CONTENTS

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Boiko Viktoriya, Kuimova Anastasiya FACTORS OF INFLUENCE ON THE MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES SUSTAINABILITY	9
Butenko Viktoriia, Butenko Tatiana ANALYSIS OF COMPETITIVENESS DEVELOPMENT OF UKRAINIAN PRODUCTS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION	19
Demchenko Karyna ANALYSIS OF REVENUES DYNAMICS TO THE PENSION FUND OF UKRAINE	29
Kalinichenko Oleksandr THEORETICAL BASIS FOR ESSENCE DETERMINING OF CATEGORIES «ENERGY EFFECT» AND «ENERGY EFFECT IN CROP PRODUCTION»	40
Kulyniak Ihor, Dziurakh Yurii TRENDS AND PROSPECTS OF FINANCIAL LEASING MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE	48
Pohorielova Tetiana STATISTICAL ASPECTS OF UKRAINIAN AGRIBUSINESS' MONITORING	58

PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Zhalilo Yaroslav DECENTRALIZATION OF GOVERNANCE AS AN INSTITUTIONAL FACTOR OF SYSTEMIC TRANSFORMATION OF ECONOMY	69
Snigova Olena EVOLUTION OF APPROACHES TO ECONOMY DIVERSIFICATION IN REGIONAL DEVELOPMENT STUDIES	83

ECONOMICS OF NATURE MANAGEMENT AND ENVIRONMENTAL PROTECTION

Kodzhebash Alina EFFICIENCY OF TRANSPORT AND LOGISTIC WASTE MANAGEMENT SYSTEM IN THE CONTEXT OF CIRCULAR ECONOMY DEVELOPMENT	97
---	----

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

Karpov Vladimir DOES NPV REFLECT THE REAL PROJECT EFFICIENCY?	108
Katunina Olga CONSTRUCTION OF DYNAMIC FACTOR MODELS FOR FORECASTING OF ECONOMIC SYSTEMS EVOLUTION	118

ANALYSIS, AUDIT, ACCOUNTING AND TAXATION

Starenka Olga THE ROLE OF INTERNATIONAL REQUIREMENTS IN THE INTERNAL CONTROL SYSTEM ORGANIZING	129
---	-----

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

Vasyutinska Lyudmyla IMPROVING OF BUDGET EXPENDITURES MANAGEMENT EFFECTIVENESS: PROBLEMS AND PRAGMATICS	140
Kostyrko Lidiya, Sereda Elena FINANCIAL POTENTIAL AS AN OBJECT OF FINANCIAL REGULATION FOR BUSINESS ENTITIES DEVELOPMENT	149
Syrchyn Oleksandr FEATURES FORMATION OF THE CERTAIN TYPES PLANS OF BANK ACTIVITY	158

MANAGEMENT AND BUSINESS ADMINISTRATION

Kuznetsova Inna, Karpenko Yulia STRATEGY OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF FLOUR MILLING INDUSTRY ENTERPRISES: CONCEPTUAL MODEL	168
Kuznetsova Inna, Sokurenko Igor STAGES OF SMALL ENTERPRISE LIFE CYCLE: CHARACTERISTICS AND SPECIFICITY OF MANAGEMENT DECISION MAKING	179
Nikiforenko Valeriy, Kravchenko Vera CORPORATE CULTURE AS A COMPONENT OF ENTERPRISE'S COMPETITIVE ADVANTAGES	189
Priymak Natalia DIAGNOSTICS OF INFLUENCE PRIORITY OF MACROECONOMIC AND INSTITUTIONAL FACTORS FOR MINING ENTERPRISES DURING CHANGES	199
Steshenko Olena, Salenko Olena RESEARCH OF SOCIAL RISKS INFLUENCE ON THE EFFECTIVENESS OF TRANSPORT CONSTRUCTION ORGANIZATIONS	208

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Tkalenko Svitlana EFFECT EVALUATION OF MACROECONOMIC FACTORS INFLUENCE ON ATTRACTING OF EUROPEAN INVESTMENTS IN UKRAINE	219
AUTHORS OF ARTICLES	227

***ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ***

УДК 330.322:658

Вікторія Валеріївна БОЙКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, Національний транспортний університет,
Україна, e-mail: tori704@bigmir.net, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3312-5948>

Анастасія Сергіївна КУИМОВА

аспірант кафедри економіки, Національний транспортний університет, Україна,
e-mail: kuimovan@ukr.net, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4308-9629>

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА СТІЙКІСТЬ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бойко, В. В., Куимова, А. С. *Фактори впливу на стійкість автотранспортних підприємств*. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 9–18.

Анотація. У статті на основі узагальнення теорії і практики стійкого розвитку систематизовано і класифіковано сукупність факторів стійкості автотранспортного підприємства. Обґрунтована необхідність врахування стадій життєвого циклу підприємства при формуванні політики його стійкого розвитку. Предмет дослідження – стійкість автотранспортних підприємств. Мета статті – на основі аналізу сучасних теоретичних підходів і практичного досвіду забезпечення економічної стійкості вітчизняних автотранспортних підприємств обґрунтувати основні фактори впливу на стійкість підприємства та представити їх класифікацію. Методи дослідження – загальнонаукові. Проаналізувавши стан автотранспортних підприємств та їх розвиток, можна дійти висновку, що вони залежать від множини факторів, які впливають на зміну стійкості. Ефективне управління діяльністю передбачає прогнозування цих факторів і своєчасне реагування на їх дію. Таким чином, в умовах невизначеності важливим завданням для підприємства стає визначення та аналіз факторів, які впливають на параметри діяльності з метою забезпечення тривалого і максимально ефективного його функціонування. Від ступеня складності внутрішнього і зовнішнього середовища залежать кількість і варіативність факторів, на які підприємство повинно реагувати. В дослідженні обґрунтовано поняття «фактор», яке розглядається як умова і причина забезпечення досягнення певного рівня стійкості підприємства. Стійкість підприємства залежить від сукупності факторів на різних стадіях його життєвого циклу: створення, зростання, стабілізації, скорочення. Забезпечення ефективного функціонування на кожній стадії передбачає підтримку рівноваги із зовнішнім середовищем, тобто адаптацію до зовнішніх змін. Зазначено, що різні фактори відіграють різну роль і мають різне значення для забезпечення стійкості підприємства. Для виявлення ролі окремих факторів запропоновано згрупувати їх за певними ознаками: за місцем виникнення (зовнішні та внутрішні), за способом впливу (прямі та непрямі), за тривалістю впливу (постійні та тимчасові), за ступенем впливу (суттєві, несуттєві), за спрямованістю впливу (стабілізаційні, дестабілізаційні), за рівнем впливу (регіональні, національні, міжнародні), за сферами прояву (економічні, соціальні та екологічні).

Ключові слова: стійкість підприємства; фактори стійкості; життєвий цикл підприємства.

Виктория Валерьевна БОЙКО

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики,
Национальный транспортный университет, Украина, e-mail: tori704@bigmir.net,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3312-5948>

Анастасия Сергеевна КУИМОВА

аспирант кафедры экономики, Национальный транспортный университет, Украина,
e-mail: kuimovan@ukr.net, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4308-9629>

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА УСТОЙЧИВОСТЬ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Бойко, В. В., Куимова, А. С. *Факторы влияния на устойчивость автотранспортных предприятий*. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверькова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 9–18.

Аннотация. В статье на основе обобщения теории и практики устойчивого развития систематизирована и классифицирована совокупность факторов устойчивости автотранспортного предприятия. Обоснована необходимость учета стадий жизненного цикла предприятия при формировании политики его устойчивого

развития. Предмет исследования – устойчивость автотранспортных предприятий. Цель статьи – на основе анализа современных теоретических подходов и опыта обеспечения экономической устойчивости отечественных автотранспортных предприятий обосновать основные факторы влияния на устойчивость предприятия и представить их классификацию. Методы исследования – общенаучные. Проанализировав состояние автотранспортных предприятий и их развитие, можно сделать вывод, что они зависят от множества факторов, влияющих на изменение устойчивости. Эффективное управление деятельностью предполагает прогнозирование этих факторов и своевременное реагирование на их действие. Таким образом, в условиях неопределенности важной задачей для предприятия становится определение и анализ факторов, влияющих на параметры деятельности с целью обеспечения длительного и максимально эффективного его функционирования. От степени сложности внутренней и внешней среды зависят количество и вариативность факторов, на которые предприятие должно реагировать. В исследовании обосновано понятие «фактор», которое рассматривается как условие и причина обеспечения достижения определенного уровня устойчивости предприятия. Устойчивость предприятия зависит от совокупности факторов на разных стадиях его жизненного цикла: создания, роста, стабилизации, сокращения. Обеспечение эффективного функционирования на каждой стадии предусматривает поддержание равновесия с внешней средой, то есть адаптацию к внешним изменениям. Отмечено, что различные факторы играют разную роль и имеют разное значение для обеспечения устойчивости предприятия. Для выявления роли отдельных факторов предложено сгруппировать их по определенным признакам: по месту возникновения (внешние и внутренние), по способу воздействия (прямые и косвенные), по продолжительности действия (постоянные и временные), по степени воздействия (существенные, несущественные), по направленности воздействия (стабилизационные, дестабилизирующие), по уровню воздействия (региональные, национальные, международные), по сферам проявления (экономические, социальные и экологические).

Ключевые слова: устойчивость предприятия; факторы устойчивости; жизненный цикл предприятия.

Viktoriya BOIKO

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economics, National Transport University, Kyiv, Ukraine, e-mail: tori704@bigmir.net, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3312-5948>

Anastasiya KUIMOVA

Postgraduate Student, Department of Economics, National Transport University, Kyiv, Ukraine, e-mail: kuimovan@ukr.net, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4308-9629>

FACTORS OF INFLUENCE ON THE MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES SUSTAINABILITY

Boiko, V., Kuimova, A. (2019). *Factors of influence on the motor transport enterprises sustainability*. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Faktyory vplyvu na stiikest avtotransportnykh pidpriemstv; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 9–18.

Abstract. On the basis of sustainable development theory and practice generalization, the combination of sustainability factors of motor transport enterprise is systemized and classified in the article. The necessity of taking into account of enterprise's life cycle stages in shaping of its sustainable development policy is substantiated. The subject of research is the motor transport enterprises sustainability. The purpose of article is to substantiate the main factors influencing of enterprise sustainability and to present their classification based on analysis of modern theoretical approaches and practical experience of providing an economic sustainability for domestic motor transport enterprises. The research methods are generally scientific. After analyzing the state of motor transport enterprises and their development we can conclude that they depend on many factors that affect on sustainability change. Effective management of activity involves the forecasting of these factors and timely response to their action. Thus, in uncertainty conditions, an important task for enterprise becomes the factors identification and analysis, which influence on an activity parameters in order to ensure its long and maximum effective functioning. The factors number and variability, to which an enterprise must respond, depends on the complexity degree of internal and external environment. The concept of «factor», which is considered as a condition and reason for achieving a certain level of enterprise sustainability, is justified in this research. An enterprise's sustainability depends on the factors combination at different stages of its life cycle: creation, growth, stabilization, reduction. An effective functioning ensuring at each stage involves a balance maintaining with an external environment, i.e. adaptation to external changes. It is noted that various factors play different roles and have different meanings for enterprise's sustainability ensuring. For individual factors role identifying, it was proposed to group them according to certain characteristics: by place of origin (external and internal), by method of influence (direct and indirect), by duration of action (permanent and temporary), by degree of influence (significant, insignificant), by directionality

impact (stabilization, destabilizing), by level of influence (regional, national, international), by spheres of manifestation (economic, social and environmental).

Keywords: enterprise's sustainability; sustainability factors; enterprise life cycle.

JEL classification: A100; O180

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.9-18](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.9-18)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Успішне функціонування автотранспортних підприємств у складних умовах ринкової економіки, якій властиві невизначеність, жорстка конкуренція й ризики втрат, забезпечується стійкістю стану суб'єктів господарювання та високим статусом на ринку транспортних послуг. У цьому зв'язку адаптованість до будь-яких змін є суттєвою перевагою автотранспортних підприємств у боротьбі з конкурентами. Стійкість автотранспортного підприємства (АТП) розглядається як його здатність, виконуючи певний обсяг транспортної роботи, зберігати свої економічні, соціальні та екологічні параметри діяльності в заданих межах впродовж певного часу, адаптуючись до змін факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Стан автотранспортних підприємств та їх розвиток залежать від множини факторів, які впливають на зміну стійкості. Ефективне управління діяльністю передбачає прогнозування цих факторів і своєчасне реагування на їх дії. Отже, в умовах невизначеності важливим завданням для підприємства стає визначення та аналіз факторів, які впливають на параметри діяльності з метою забезпечення тривалого і максимально ефективного його функціонування.

Кожному підприємству притаманні специфічні умови функціонування і фактори, які здійснюють вплив на його розвиток. Від ступеня складності внутрішнього і зовнішнього середовища залежать кількість і варіативність факторів, на які підприємство повинно реагувати. Викладене обумовлює актуальність подальших досліджень у теоретичному і практичному плані факторів, які забезпечують стійкість вітчизняних автотранспортних підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У наукових працях українських та зарубіжних вчених значна увага приділяється проблемі виявлення факторів забезпечення стійкості підприємства в цілому та окремим її аспектам [1; 2; 3; 4; 5; 6]. Цю проблему досліджували такі науковці, як: С. Н. Анохін, М. Н. Баканов, О. Балацький, В. З. Бугай, А. І. Бурда, О. В. Василенко, О. О. Дегтярьов, О. Н. Зайцев, Н. Е. Мансуров, Л. Г. Мельник, Л. Н. Храмов, М. В. Беллендир, А. В. Луссе та ін. В економічній літературі фактори стійкості групуються за різними ознаками. Проте принципи групування факторів мають певні недоліки: вони або не охоплюють усіх факторів, або допускають їх повторюваність у різних групах, що також не є доцільним, оскільки призводить до додаткових труднощів у плануванні, аналізі та обліку. Аналізуючи опубліковані праці науковців, можна зробити висновок, що функціонування вітчизняних автотранспортних підприємств на засадах стійкості потребує теоретичного обґрунтування виявлення, оцінки та прогнозування факторів впливу на їх стійкий розвиток. Це обумовлюється відсутністю єдиного підходу до обґрунтованої класифікації факторів, які забезпечують стійкість підприємства, зміною ролі та значення окремих факторів у процесі розвитку ринкових відносин.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розробці різних аспектів цієї проблеми присвячено багато наукових праць, але й сьогодні відсутній єдиний підхід щодо обґрунтованої класифікації факторів, які забезпечують стійкість автотранспортного підприємства.

Постановка завдання. Головними завданнями дослідження є поглиблення теоретичних положень щодо ролі факторів у формуванні та зміні рівня стійкості підприємства, обґрунтування класифікації факторів, які здійснюють вплив на стійкість автотранспортних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На діяльність підприємств впливають численні та різноманітні фактори, які є умовами, причинами будь-яких процесів, що відбуваються на підприємстві. В дослідженні поняття «фактор» можна розглядати як умову забезпечення досягнення певного рівня стійкості підприємства, що є характерним для перспективного аналізу, коли в процесі аналітичних процедур визначають ті фактори, які здійснюють найбільш суттєвий вплив на стійкий розвиток підприємства. Також поняття «фактор» можна розглядати як причину того, що досягнуто певного рівня стійкості підприємства.

Стійкість підприємства залежить від сукупності факторів на різних стадіях його життєвого циклу, які характеризуються змінами економічної політики підприємства відповідно до поставлених цілей його діяльності. Забезпечення ефективного функціонування на кожній стадії передбачає підтримку рівноваги із зовнішнім середовищем, тобто адаптацію до зовнішніх змін. На стадії створення управлінські дії на підприємстві спрямовані на забезпечення виживання, створення стійких конкурентних переваг для довгострокового розвитку, і стійкість є результатом сформованого або придбаного (при купівлі одного підприємства іншим) запасу ресурсів. З виходом на ринок транспортних послуг підприємство переходить до другої стадії – «зростання» і як система виходить із стану рівноваги. Головною метою управління є підтримка і розвиток стійкої конкурентної переваги з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на елементи стратегії розвитку. На стадії життєвого циклу «стабілізація» завданнями управління є підтримка сформованого рівня стійкості, вибір методів попередження негативного впливу факторів на її рівень, аналіз варіантів подальшого розвитку підприємства. Стадія життєвого циклу «скорочення» передбачає пошук шляхів уникнення банкрутства, подальшого довгострокового розвитку підприємства (перехід на новий цикл розвитку). На стадіях життєвого циклу увага повинна приділятися виявленню та оцінці тих факторів, які найбільш суттєво впливають на відхилення показників і результатів діяльності підприємства від нормативних чи планових значень.

Варто зазначити, що різні фактори відіграють різну роль і мають різне значення для підвищення стійкості підприємства. Для виявлення ролі окремих факторів необхідно згрупувати їх за певними ознаками. Фактори впливу на стійкість автотранспортного підприємства можна класифікувати за наступними ознаками: за місцем виникнення, за способом впливу, за тривалістю впливу, за ступенем впливу, за спрямованістю впливу, за рівнем впливу, за сферами прояву (рис. 1).

Традиційною є класифікація факторів стійкості за місцем виникнення на внутрішні та зовнішні [7; 8; 9; 10; 11; 12]. Внутрішні фактори діють у внутрішньому середовищі підприємства, відображають вплив дії внутрішніх процесів на формування стійкості підприємства, їх, зазвичай, можна контролювати в інтересах підвищення ефективності діяльності. Зовнішні фактори впливають на управлінські дії, але не контролюються підприємством.

Внутрішні фактори можна виокремити за функціональними підсистемами автотранспортного підприємства: техніко-технологічною, фінансовою, маркетинговою, організаційною, кадровою.

Техніко-технологічні фактори характеризують стан, структуру та використання матеріальних ресурсів підприємства, до яких належать засоби і предмети праці, що призначені для застосування в технологічному процесі надання послуг (прогресивність засобів і методів виробництва, тривалість виробничого циклу, обсяг транспортної роботи, рівень виробничих запасів, оборотність засобів, рівень експлуатаційних витрат тощо). Основні фактори, які сприяють техніко-технологічній складовій стійкості підприємства включають [10]:

- аналіз технологій виробництва продукції, внутрішніх резервів їх модернізації та покращення, а також інформації про особливості технологічних процесів на аналогічних підприємствах;

- бюджетування технологічного розвитку компанії, удосконалення власних технологій і основних засобів або придбання патентів і необхідного обладнання на ринку;
- розробку загального плану технологічного розвитку компанії.

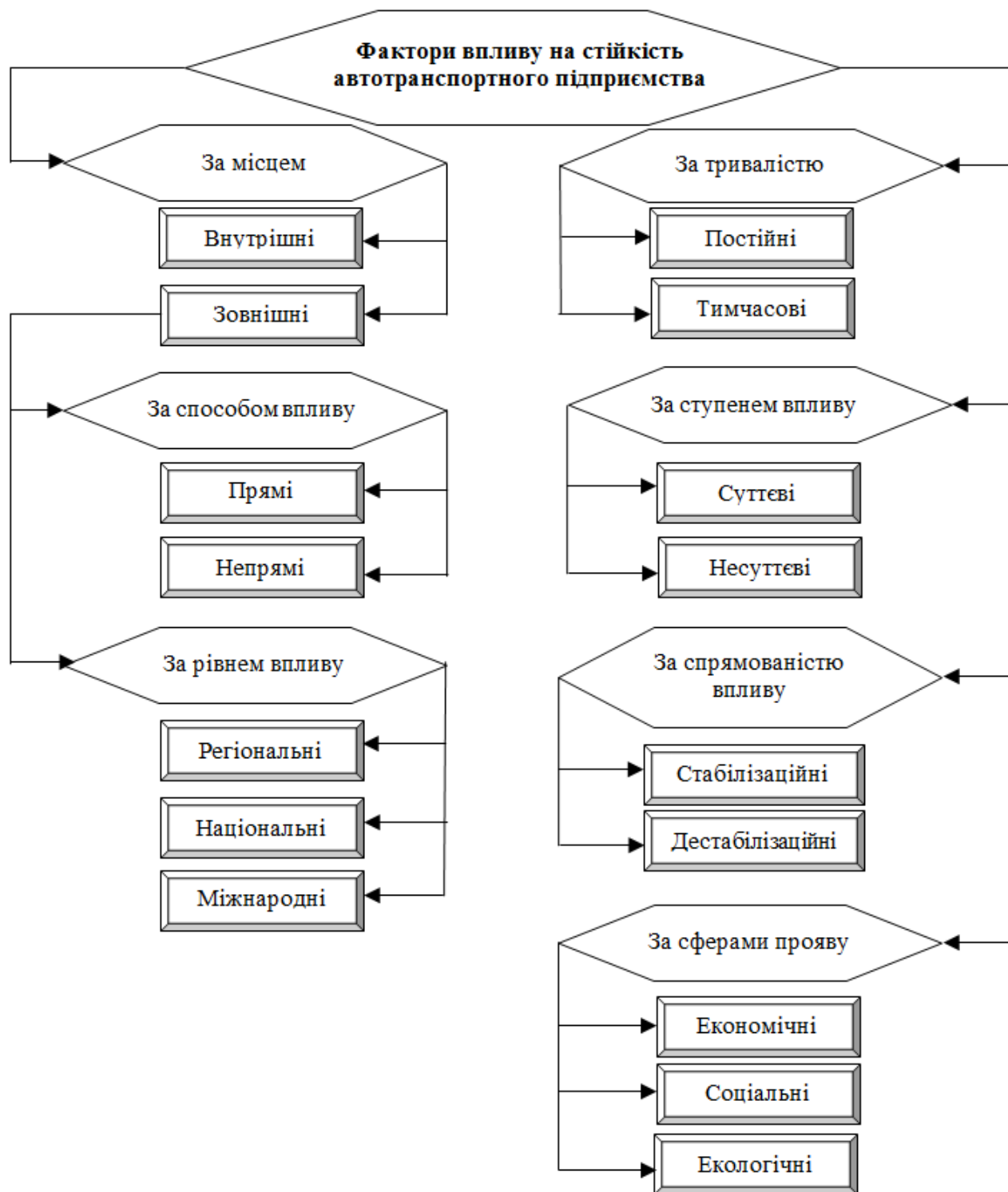


Рис. 1. Класифікація факторів впливу на стійкість автотранспортного підприємства (розроблено авторами)

Фінансові фактори визначають стан фінансових ресурсів, за якого підприємство, використовуючи їх, здатне забезпечити не тільки безперервний транспортний процес, але й збільшення обсягів транспортної роботи (платоспроможність, ліквідність, рентабельність,

інвестиційна привабливість). Фактори, які сприяють фінансовій складовій стійкості підприємства включають [8; 10]:

- аналіз поточного рівня фінансової складової забезпечення стійкості (підтримка на нормативному рівні платоспроможності, фінансової незалежності, управління складом і структурою активів, управління складом і структурою фінансових ресурсів, стан компанії на ринку цінних паперів тощо);
- оцінка ефективності заходів щодо попередження можливої шкоди від негативних впливів на фінансову складову стійкості;
- планування комплексу заходів щодо забезпечення фінансової складової економічної стійкості та розробка рекомендацій щодо реалізації цих заходів;
- наявність фінансування в бюджеті компанії щодо реалізації запропонованого комплексу заходів.

Маркетингові фактори визначають маркетингову стратегію і політику підприємства (конкурентоспроможність транспортних послуг, диверсифікація послуг, конкурентні переваги).

Фактори, які сприяють маркетинговій складовій стійкості підприємства характеризують можливості підприємства створювати і використовувати конкурентні переваги, певні маркетингові стратегії.

Організаційні фактори характеризують специфіку підприємства, організацію його діяльності, спрямовану на стійкий розвиток (розмір підприємства, організаційна структура управління, характер виробничого, інвестиційного та фінансового менеджменту, адаптивність).

Фактори, які сприяють організаційній складовій стійкості підприємства, включають [10]:

- розробку ефективного планування і управління активами;
- планування діяльності підрозділів компанії;
- застосування ефективної ринкової стратегії;
- використання ефективної цінової та кадрової політики;
- налагоджування ділових відносин з місцевими органами влади на території присутності компанії;
- недопущення або мінімізація наслідків форс-мажорних обставин, які залежать від компанії (страйк персоналу, припинення довготермінових зв'язків з постачальниками та споживачами тощо).

Фактори, пов'язані з розвитком кадрового потенціалу характеризують формування і використання різних категорій персоналу, від складу і кваліфікації яких залежить стійкість і розвиток підприємства. Формування цих факторів пов'язано з [10]:

- аналізом причин недостатньої ефективності діяльності всіх категорій персоналу (кваліфікація і професіоналізм працівників, їх небажання або нездатність забезпечувати максимальну корисність компанії, достатність коштів для оплати праці, нераціональність їх витрачання тощо);
- рівнем управління персоналом компанії;
- спрямованістю на збереження і розвиток інтелектуального потенціалу.

До факторів зовнішнього середовища належать: макроекономічні, політичні та правові, соціально-культурні, науково-технічні, природні, ринкові та міжнародні [7; 8; 9; 10; 11; 12].

Макроекономічні фактори – темпи росту економіки, рівень інфляції, складність отримання позик, рівень реальних доходів населення тощо. Для підприємств транспорту ці фактори є суттєвими, оскільки вони безпосередньо впливають на динаміку обсягів перевезень пасажирів і вантажів.

Політичні та правові фактори – стійкість політичної ситуації, структура державного управління, наявність та зміни законодавчих актів. Ці фактори впливають на рівень інвестиційної активності підприємств транспорту, наявність бюрократичних бар'єрів у господарській діяльності.

Соціально-культурні фактори – існуючі традиції, цінності, норми поведінки, взаємовідносини в суспільстві.

Науково-технічні фактори – наукові винаходи, досягнення конструкторів і дизайнерів. У перевізників під діями цих факторів з'являється можливість використовувати більш досконалі транспортні засоби, більш ефективні технології перевезень.

Природні фактори – стан природного середовища, вплив транспорту на екологію, відношення суспільства до діяльності, яка спричиняє забруднення навколишнього середовища. Ці фактори впливають на транспортні підприємства, їх зацікавленість у використанні нових джерел сировини, більш досконалих транспортних засобів.

Ринкові фактори характеризують рівень конкуренції, платоспроможний попит, умови постачання ресурсів тощо.

Міжнародні фактори характеризують ціни на сировину на світовому ринку, умови міжнародного кредитування тощо.

Зазначені зовнішні фактори мають вплив на всі аспекти діяльності підприємства, а отже і на його стійкість.

За способом впливу зовнішні фактори поділяються на фактори прямої та непрямой дії [10; 11; 12]. Якщо передбачається наявність безпосереднього причинно-наслідкового зв'язку між факторами впливу на стан підприємства та потенційними наслідками реалізації, то це зовнішні фактори прямої дії. До сфери прямого впливу відносять взаємовідносини з постачальниками, споживачами та конкурентами. Непрямі фактори – наявність безпосереднього причинно-наслідкового зв'язку не є очевидною. До сфери непрямого впливу відносять економічну і політичну стабільність, науково-технічний прогрес, стан світового ринку, соціально-культурні фактори, тощо.

Автотранспортні підприємства взаємодіють з різними постачальниками: транспортних засобів, запасних частин, деталей, паливно-мастильних матеріалів; персоналу; капіталу (банками); інформації. Постачальники різними способами впливають на управлінські рішення, оскільки від їх дій залежить якість, ціна і надійність транспортної послуги. Транспортне підприємство може обирати постачальників і впливати на умови поставок.

Споживачами автотранспортних послуг є підприємства різних видів діяльності, державні установи та індивідуальні споживачі. Транспортне підприємство має змогу впливати на споживачів до надання послуги, в процесі обслуговування і після надання послуги. Можливість впливу на споживача залежить від типу ринку, на якому працює транспортна компанія.

Конкурентами АТП є всі ті, хто пропонує на ринку альтернативні можливості задоволення тієї ж потреби, тобто інші АТП і підприємці, підприємства інших видів транспорту, власники вантажу, які використовують власний автомобільний транспорт. У перевізника є непрямі можливості впливати на конкурентів. Стратегія поведінки перевізника на ринку, позиціонування його послуги, орієнтація на певний ринковий сегмент, рівень цін, рекламна діяльність – все це береться до уваги конкурентами при прийнятті власних рішень щодо поведінки на ринку.

У деяких джерелах до факторів непрямой дії відносять також взаємовідносини з посередниками, контактними аудиторіями [12]. В якості посередників можуть виступати транспортно-експедиційні компанії та фірми, які надають інформацію про знаходження вантажу і автотранспортних засобів; маркетингові посередники в реалізації транспортної послуги, які надають консалтингові, інформаційні, рекламні послуги; фінансові посередники, які забезпечують рух фінансових потоків (банки, кредитні та страхові організації). Контактними аудиторіями є всі ті, хто можуть вплинути на результати діяльності підприємства: засоби масової інформації, які формують у суспільстві певне уявлення про підприємство і його діяльність; державні установи, громадські організації.

Зовнішні фактори за рівнем впливу (розміром території, на яку вони розповсюджуються) можуть бути регіональними (охоплюють певні території, географічні

зони з чітким контуром), національними (діють в усіх галузях національної економіки: фінансова та кредитна політика, інфляційні процеси, змінення курсу валют), міжнародні (виходять за межі окремої країни: зростання цін на сировину, світова економічна криза).

За тривалістю впливу на стійкість підприємства розрізняють фактори постійного впливу, який супроводжує підприємство протягом всього періоду його життєвого циклу, і тимчасового впливу, що діють у певні короткострокові періоди.

За спрямованістю фактори поділяються на стабілізаційні (позитивний вплив на стійкість підприємства) і дестабілізаційні (негативний вплив на рівень стійкості).

Залежно від ступеня впливу на стійкість розрізняють групи факторів, які здійснюють суттєвий вплив (потребують детального вивчення та оцінки), і несуттєвий вплив (необхідність аналізу таких факторів мінімальна).

За сферами прояву відповідно до трьох підсистем стійкості підприємства, які виділяються в межах концепції стійкого розвитку, розрізняють економічні, соціальні та екологічні фактори впливу. Дослідження цих факторів пов'язано із регулюванням складових стійкості підприємства:

- економічна стійкість, яка включає фінансову (здатність не мати прострочених платежів за своїми зобов'язаннями); техніко-технологічну (здатність ефективно використовувати технічні, матеріальні ресурси, впроваджувати нову техніку і технології); ринкову (забезпечення конкурентоспроможності підприємства); організаційну (здатність до ефективної організації виробництва, праці та управління);
- соціальна стійкість (забезпечення дотримання соціальних норм на підприємстві, матеріальний добробут працівників, розвиненість соціальної інфраструктури, кадрове забезпечення, умови праці);
- екологічна стійкість (здатність мінімізувати шкідливий вплив на довкілля).

На основі наведеної класифікації факторів в умовах конкретного автотранспортного підприємства можна чітко уявляти та аналізувати їх вплив на ступінь стійкості суб'єкта господарювання.

Висновки і перспективи подальших розробок. В умовах невизначеності автотранспортні підприємства повинні забезпечити стійкість для збереження переваг у конкурентній боротьбі. Проведене дослідження та аналіз існуючих підходів дозволили представити класифікацію факторів впливу на стійкість підприємства, яка дозволяє найкращим способом визначити напрямок діяльності суб'єкта господарювання щодо усунення тих із них, які негативно впливають на стійкість, і виявити ті, що сприяють стабілізації стану.

Стійкість підприємства повинна забезпечуватися на основі обліку впливу факторів зовнішнього середовища і змін в діяльності підприємства з метою підвищення ефективності функціонування і безперервного розвитку. У своїй діяльності автотранспортні підприємства повинні враховувати сучасну концепцію стійкого розвитку, за якою діяльність підприємства спрямовується на забезпечення економічного розвитку, врахування потреб суспільства та охорону навколишнього середовища. Отже, оцінка стійкості автотранспортних підприємств повинна передбачати аналіз стабілізаційних і дестабілізаційних факторів економічної, соціальної та екологічної складових стійкості підприємств.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на обґрунтування системи показників, які характеризують фактори стійкості та оцінюють стан підприємства.

Література

1. Бурда А. І. *Методичні підходи до оцінювання впливу складників триади потенціалу на сталий розвиток підприємства*. Науковий вісник НЛТУ України. Львів : РВВ НЛТУ України. 2009. Вип. 19.12. С. 141–153.
2. Головач Т. В. *Ризик та економічна стійкість підприємницьких структур*. Вісник Хмельницького національного університету. Серія : Економічні науки. 2014. № 2. Т. 2. С. 38–40.

3. *Економічна енциклопедія* : у 3 т. / За ред. С. В. Мочерного. Київ : Академія, 2000. Т. 3. 864 с.
4. Іванов В. Л. *Управління економічною стійкістю промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудівного комплексу)* : монографія. Луганськ : Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, 2005. 268 с.
5. Козик В. В., Паньків В. Ю., Гришко В. А. *Сутність, види та чинники формування економічної стійкості підприємства*. Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. 4. Економіка, планування та управління в галузях. 2013. Вип. 23 (12). С. 219–226.
6. Козловський С. В. *Управління сучасними економічними системами, їх розвитком і стійкістю* : монографія. Вінниця : Меркьюрі-Поділля, 2010. 423 с.
7. Аксенов П. В. *Обеспечение устойчивого развития промышленного предприятия на основе стратегических конкурентных преимуществ* : дис. ... кандидата экон. наук : спец. 08.00.05. Москва, 2016. 214 с.
8. Гродинская А. Н. *Разработка экономико-организационного механизма устойчивого развития предпринимательских структур* : дис. ... кандидата экон. наук : спец. 08.00.05. Санкт-Петербург, 2016. 158 с.
9. Зингер О. А., Ильясова А. В. *Факторы, влияющие на устойчивое развитие промышленных предприятий*. Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1. Ч. 1. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=18044> (дата обращения: 22.01.2019).
10. Карт А. М. *Риск-менеджмент в системе обеспечения экономической устойчивости компаний* : дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.05. Москва, 2014. 165 с.
11. Смолякова О. М. *Теоретичне та методичне забезпечення оцінювання економічної стійкості підприємства* : дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.04. Харків, 2016. 219 с.
12. *Экономика автомобильного транспорта* : учеб. пособ. для студ. высш. учеб. завед. / А. Г. Будрин, Е. В. Будрина, М. Г. Григорян и др.; под ред. Г. А. Кононовой. Москва : Академия, 2005. 320 с.

References

1. Burda, A. I. (2009). *Methodical approaches to influence estimation of the potential triad components at enterprise sustainable development* [Metodychni pidkhody do otsinuvannia vplyvu skladnykh triady potentsialu na stalyy rozvytok pidpryemstva], *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, Vyp. 19.12, s. 141–153 [in Ukrainian]
2. Golovach, T. V. (2014). *Risk and economic sustainability of entrepreneurial structures* [Ryzkyk ta ekonomichna stiiikist pidpryemnytskykh struktur], *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, Serii: Ekonomichni nauky, No. 2, T. 2, s. 38–40 [in Ukrainian]
3. *Economical encyclopedia*: in 3 vol. (2000). Ed. by S. V. Mocherniy [Ekonomichna encyklopediia: u 3 tomakh; za red. S. V. Mochernoho], Akademiia, Kyiv, T. 3, 864 s. [in Ukrainian]
4. Ivanov, V. L. (2005). *Managing of industrial enterprises economic sustainability (on example of the machine-building complex): monograph* [Upravlinnia ekonomichnoiu stiiikistiu promyslovykh pidpryemstv (na prykladi pidpryemstv mashynobudivnoho kompleksu): monohrafiia], *Skhidnoukrainskyi natsionalnyi universytet im. V. Dalia*, Luhansk, 268 s. [in Ukrainian]
5. Kozyk, V. V., Pankiv, V. Yu., Grishko, V. A. (2013). *Essence, types and factors of enterprise economic stability formation* [Sutnist, vydy ta chynnyky formuvannia ekonomichnoi stiiikosti pidpryemstva], *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, Serii: Ekonomika, planuvannia ta upravlinnia v haluziakh, Vyp. 23 (12), s. 219–226 [in Ukrainian]
6. Kozlovskiy, S. V. (2010). *Management of modern economic systems, their development and stability: monograph* [Upravlinnia suchasnymi ekonomichnymi systemamy, yikh rozvytkom i stiiikistiu: monohrafiia], *Merkiuri-Podillia*, Vinnytsia, 423 s. [in Ukrainian]
7. Aksenov, P. V. (2016). *An industrial enterprise sustainable development ensuring on the basis of strategic competitive advantages: dissertation* [Obespechenie ustoychivogo razvitiya promyshlennogo predpriyatiya na osnove strategicheskikh konkurentnykh preimushchestv: dis. kand. ekon. nauk], *Moskva*, 214 s. [in Russian]
8. Grodinskaya, A. N. (2016). *Design of economic-organizational mechanism of entrepreneurial structures sustainable development: dissertation* [Razrabotka ekonomiko-organizatsionnogo mehanisma ustoychivogo razvitiya predprinematelskikh stuktur: dis. kand. ekon. nauk], *Sankt-Peterburg*, 158 s. [in Russian]

9. Zinger, O. A., Ilyasova, A. V. (2015). *Factors, which influence on industrial enterprises sustainable development* [Faktory vliyayushchie na ustoychivoe razvitie promyshlennykh predpriyatiy], *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya*, No. 1, Ch. 1, available at: <http://science-education.ru/en/article/view?id=18044> [in Russian]
10. Kart, A. M. (2014). *Risk-management in the system of companies economic stability ensuring*: dissertation [Risk-manadzhenment v sisteme obespecheniya ekonomicheskoy ustoychivosti kompaniy: dis. kand. ekon. nauk], Moskva, 165 s. [in Russian]
11. Smolyakova, O. M. (2016). *Theoretical and methodological provision for enterprise economic stability evaluation*: dissertation [Teoretychne ta metodychne zabezpechennia otsiniuvannia ekonomichnoi stiikosti pidpriemstva: dis. kand. ekon. nauk], Kharkiv, 219 s. [in Ukrainian]
12. Budrin, A. G., Budrina, E. V., Grigoryan, M. G. et al. (2005). *Road transport economics*. Ed. by G. A. Kononova [Ekonomika avtomobilnogo transporta; pod. red. G. A. Kononovoy], Akademiya, Moskva, 320 s. [in Russian]

УДК 311.213.6

Вікторія Василівна БУТЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова, Україна, e-mail: vika.onu2017@gmail.com,
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-7650-2347>

Тетяна Василівна БУТЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій, Одеський регіональний
інститут державного управління Національної академії державного управління при президенті
України, e-mail: tatiynabutenko@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0699-7166>

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Бутенко, В. В., Бутенко, Т. В. *Аналіз розвитку конкурентоспроможності української продукції в умовах глобалізації*. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць (ISSN 2313-4569) / За ред. : М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 19–28.

Анотація. У статті розглянуто конкуренцію як категорію, в якій активна діяльність держави визначає і здійснює стратегію конкурентоспроможності, встановлює «правила гри» для ринкових відносин. Проаналізовано сучасний стан конкурентоспроможності української продукції за Індексом глобальної конкурентоспроможності у 2017–2018 роках. Для актуалізації існуючої проблеми ставиться мета проаналізувати та визначити причини низької конкурентоспроможності товарів, продуктів і послуг, які виробляються в Україні та узагальнити шляхи їх удосконалення в умовах сучасних глобалізаційних, трансформаційних і євроінтеграційних процесів. Виділено основні переваги забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, але поряд з цим визначено, що товари які експортує Україна, не в змозі значною мірою наповнювати бюджет країни, тобто сировинна продукція ніколи не була товаром, який може врятувати економіку. Запропоновано взяти за приклад досвід Польщі, де виробництво продукції європейських марок здійснюється за давальницькими схемами. Встановлено, що основними факторами, які стримують розвиток конкурентоспроможності української продукції в умовах глобалізації, є недосконалість внутрішнього ринку, неефективність податкової політики, гальмування стимулів до інноваційної та інвестиційної діяльності, корупція, тінізація економіки, недосконалість системи державного управління в рамках захисту конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників. Запропоновано наступні шляхи вирішення існуючої проблеми, а саме: визначити пріоритети розвитку економіки і спрямувати ресурси на реалізацію найбільш перспективних та ефективних галузей національного виробництва, у яких є належна конкурентна спроможність для виходу на міжнародний ринок; стабілізувати податкову систему, фінансово-грошову політику; вдосконалити систему регулювання конкуренції та стимулювати впровадження інноваційних процесів в економіці.

Ключові слова: конкуренція; державна політика; конкурентоспроможність; виробництво; розвиток економіки; національне господарство.

Виктория Васильевна БУТЕНКО

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования,
Одесский национальный университет им. И. И. Мечникова, Украина, e-mail: vika.onu2017@gmail.com,
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-7650-2347>

Татьяна Васильевна БУТЕНКО

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента организаций, Одесский региональный
институт государственного управления Национальной академии государственного управления при
президенте Украины, e-mail: tatiynabutenko@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0699-7166>

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНСКОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Бутенко, В. В., Бутенко, Т. В. *Анализ развития конкурентоспособности украинской продукции в условиях глобализации*. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 19–28.

Аннотация. В статье рассматривается конкуренция как категория, в которой активная деятельность государства определяет и осуществляет стратегию конкурентоспособности, устанавливает «правила игры» для рыночных отношений. Проанализировано современное состояние конкурентоспособности украинской продукции по Индексу глобальной конкурентоспособности в 2017–2018 годах. Для актуализации существующей проблемы, ставится цель проанализировать и определить причины низкой конкурентоспособности товаров, продуктов и услуг, производимых в Украине и обобщить пути их совершенствования в условиях современных глобализационных, трансформационных и интеграционных процессов. Выделены основные преимущества обеспечения конкурентоспособности национальной экономики, но наряду с этим определено, что товары, которые экспортирует Украина, не в состоянии в достаточной мере наполнять бюджет страны, то есть сырьевая продукция никогда не была товаром, который может спасти экономику. Предложено взять за пример опыт Польши, где производство продукции европейских марок осуществляется по давальческим схемам. Установлено, что основными факторами, сдерживающими развитие конкурентоспособности украинской продукции в условиях глобализации, является несовершенство внутреннего рынка, неэффективность налоговой политики, торможение стимулов к инновационной и инвестиционной деятельности, коррупция, тендизация экономики, несовершенство системы государственного управления в рамках защиты конкурентных преимуществ отечественных товаропроизводителей. Предложены следующие пути решения существующей проблемы, а именно: определить приоритеты развития экономики и направить ресурсы на реализацию наиболее перспективных и эффективных отраслей национального производства, в которых надлежащая конкурентная способность для выхода на международный рынок; стабилизировать налоговую систему, финансово-денежную политику; усовершенствовать систему регулирования конкуренции и стимулировать внедрение инновационных процессов в экономике.

Ключевые слова: конкуренция; государственная политика; конкурентоспособность; отечественное производство; развитие экономики; национальное хозяйство.

Viktoriia BUTENKO

PhD in Economics, Associate Professor of Finance, Banking and Insurance Department,
Odessa I. I. Mechnikov National University, Ukraine, e-mail: vika.onu2017@gmail.com,
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-7650-2347>

Tatiana BUTENKO

PhD in Economics, Associate Professor of Management of Organizations Department, Odessa Regional
Institute for Public Administration of the National Academy for Public Administration under the President
of Ukraine, e-mail: tatiynabutenko@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0699-7166>

ANALYSIS OF COMPETITIVENESS DEVELOPMENT OF UKRAINIAN PRODUCTS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Butenko, V., Butenko, T. (2019). Analysis of competitiveness development of Ukrainian products in the conditions of globalization. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Analiz rozvytku konkurentospromozhnosti ukrainskoi produktsii v umovakh hlobalizatsii; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 19–28.

Abstract. The article considers competition as a category, in which the state's vigorous activity defines and implements a competitiveness strategy, establishes the «game rules» for market relations. The current state of Ukrainian products competitiveness in accordance with the Global Competitiveness Index in 2017–2018 is analyzed. For actualization an existing problem, the goal is set to analyze and identify the causes of goods, products and services low competitiveness, which produced in Ukraine, and to summarize the ways of their improvement in the context of modern globalization, transformation and European integration processes. The main advantages of national economy competitiveness ensuring are highlighted, but at the same time it is determined that a goods, which Ukraine exports, cannot adequately fill the country's budget, that is, a raw materials have never been a commodity, which can save an economy. It was proposed to take as an example of the Poland experience, where the products manufacturing of European brands is carried out under tolling schemes. It has been established that the main factors, which hold back the competitiveness development of Ukrainian products in the context of globalization are the domestic market imperfection, the tax policy ineffectiveness, an incentives inhibition for innovation and investment activity, corruption, shadow economy, imperfection of public administration system in the framework of competitive advantages protecting of domestic commodity producers. The following ways of existing problem solving are proposed, namely: to determine the priorities of economic development and to direct resources for implementation of the most promising and efficient branches of national production, which have the proper competitive ability to enter an international market, to stabilize the tax

system, financial and monetary policy; to improve of competition regulation system and stimulate innovation processes implementing in the economy.

Keywords: competition; state policy; competitiveness; domestic production; economic development; national economy.

JEL classification: D190; D410

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.19-28](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.19-28)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процес глобалізації економіки змушує уряд та підприємства до відповідних вимог, які диктує міжнародний ринок товарів та послуг, а саме: застосування нових технологій у процесі виробництва з низькою енергомісткістю, врахування діапазону споживчих цін і дотримання екологічних вимог у процесі виробництва та забезпечення товарів якісними стандартами. Усе це є можливим за умови стабільної бази нормативно-правового забезпечення у сфері конкурентоспроможності економіки, динамічного розвитку фінансового забезпечення та впровадження інвестиційно-економічного шляху розвитку економіки.

Головними чинниками, які стримують розвиток конкурентоспроможності української продукції в глобалізованому середовищі є недосконалість внутрішнього ринку, неефективність податкової політики, гальмування стимулів інвестиційної діяльності, поширення корупції, тінізація економіки, неспроможність системи державного управління в межах забезпечення та захисту вітчизняних товаровиробників. Конкурентні переваги значною мірою здобуваються шляхом отримання пільг, дотацій державного бюджету, за рахунок дешевої робочої сили, зниженого курсу національної валюти, прямого чи прихованого субсидування галузей, отримання тіньових прибутків, неефективної експлуатації природних та екологічних ресурсів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Останнім часом збільшується кількість наукових праць, присвячених дослідженню проблем конкурентоспроможності національної економіки, зокрема, можна виділити таких авторів: О. Арапова [1], І. Багрова [7], В. Дубик [4], В. Мельникова [2], О. Маслак [3], С. Мочерний [5], М. Портер [6], О. Редква [12], К. Шатненко [13] та ін. Але аналіз цих досліджень свідчить про те, що, всіх аспектів дослідження конкурентоспроможності не було охоплено, тому є потреба в переусвідомленні раніше отриманих результатів і вирішенні в комплексі нових завдань, що виникли.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Теоретики-вчені розглядають конкурентоспроможність країни, виходячи з урахування тільки класичних факторів виробництва, але глобалізація та трансформація економіки у сучасних умовах змушує враховувати вищі фактори виробництва, а саме інфраструктуру країни та науковий потенціал населення. Тому у статі є намагання з'ясувати, які перспективні напрями розвитку конкурентоспроможності в Україні сьогодні існують, гуртуючись на сучасному виробництві та експорті національного виробництва.

Постановка завдання. Для вирішення даної актуальної проблеми, ставиться мета проаналізувати та визначити причини низької конкурентоспроможності товарів, продуктів і послуг та узагальнити шляхи їх удосконалення в умовах сучасних глобалізаційних, трансформаційних і євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність країни – здатність економіки однієї держави конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства й забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення [1].

Економічний розвиток країни характеризується станом суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-

економічних параметрів [2].

В умовах глобалізації сучасного світу новітні технології стають дедалі важливішими елементами конкурентного середовища фірми, адже здатність їх вчасно використовувати визначає ступінь розвитку та конкурентоспроможності підприємства. Для виявлення рівня конкурентоспроможності всієї країни важливим є ступінь доступності новітніх технологій для користувачів усередині країни (законодавча база інформаційних та комунікаційних технологій, кількість користувачів Інтернету, мобільних телефонів та персональних комп'ютерів) та використання прямих іноземних інвестицій, які є джерелом залучення іноземних технологій. Варто зазначити, що здатність країни створювати власні новітні технології та розповсюджувати їх на світовому ринку не є визначальною для виявлення рівня технологічного розвитку та більшою мірою характеризує її інноваційний потенціал [3].

Процес розвитку будь-якої країни визначається за допомогою міжнародного порівняння. На підставі даного методу на Всесвітньому економічному форумі (ВЕФ) у 2012 році в Давосі була висвітлена економічна ситуація в 144 країнах світу. Внаслідок багаторічних розробок, для визначення економічного рівня країни автори Індексу глобальної конкурентоспроможності 2012–2013 дослідили її за низкою факторів. Так, якість законодавчої та адміністративної бази позначається на розвитку бізнесу, а, отже, на стан економіки в цілому. В умовах глобалізації державі необхідні висококваліфіковані співробітники, які можуть моментально пристосовуватися до змінного середовища [4].

Таким чином, рівень вищої освіти обов'язково враховується при складанні рейтингу конкурентоспроможності. Крім цього, інфраструктура, яка об'єднує національний ринок з ринками інших країн, стимулює економічну активність. Початкова освіта і охорона здоров'я також відіграють важливу роль в продуктивності країни і є основними принципами конкурентоспроможності [5, с.325–348].

Головна мета держави в економіці – забезпечити громадянам високий рівень життя. Як справедливо стверджує М. Портер [6, с.58–67], здатність держави досягти цього залежить від продуктивного використання національних ресурсів – праці й капіталу. Продуктивність виражається у вартості віддачі від одиниці праці або капіталу й залежить від якості й характеристик товарів (чим визначається їх ціна) та ефективності, з якою ці товари виробляють. Водночас, за М. Портером [6, с.93–105], продуктивність – головний критерій рівня життя в будь-якій країні, оскільки в ній – джерело доходу на душу населення. Продуктивність людських ресурсів визначає їх заробітну плату, а продуктивність використання капіталу – прибуток, який отримують його власники. Висока продуктивність не лише підтримує доходи на високому рівні, але й забезпечує населенню триваліший відпочинок. Створюється національний дохід, що оподатковується, який витрачається на оплату суспільних послуг і стимулює зростання рівня життя. Високопродуктивність фірм країни відповідає жорстким соціальним вимогам, мета яких – поліпшити такі життєві стандарти, як, наприклад, охорона здоров'я, безпека на виробництві, рівність можливостей, характер впливу на довкілля. Тому концепція конкурентоспроможності на рівні країни базується на продуктивності використання ресурсів [7, с.418–438].

Криза праці в Україні також впливає на якість виробництва продукції. Сьогодні відбувається трудова міграція за кордон кваліфікованих працівників; еміграція українців, які виїжджають за кордон на навчання і т.д. Наприклад, згідно з дослідженням, проведеним Expat Insider, наприкінці 2017 року близько 1,2 млн. українців вже працювало у Польщі, але на думку вітчизняних демографів, цей показник щонайменше півмільйона; частка експортного сектора залишається незначною [8].

Аналіз показників експорту та імпорту засвідчив, що у 2017 році експорт з України до ЄС зріс на 27%, а обсяги імпорту із ЄС до України збільшилися на 22%, загальний обсяг торгівлі збільшився на 24% у 2018 р. та продовжує зростати.

У 2016 р. для України рейтинг групи «Інновації» покращився до 52-го місце проти 54-го в 2015 р., а в 2017 р. знизився до 61-го місця (звіт MICU) [9].

За підсумками Всесвітнього економічного форуму опубліковано рейтинг країн світу

за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 (The Global Competitiveness Index) [10].

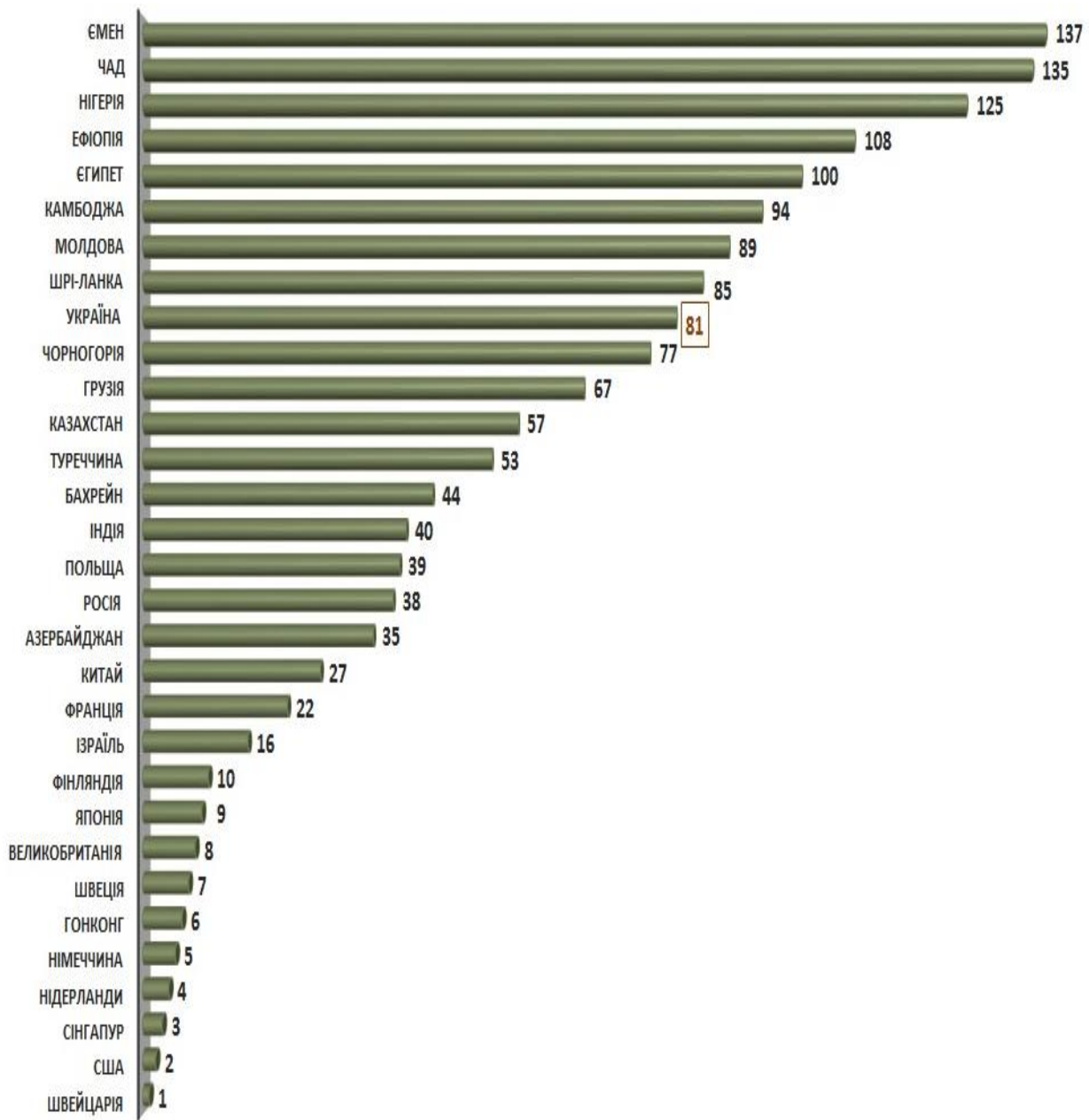


Рис. 1. Рейтинг країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 роки (розроблено авторами на основі [10])

Україна цього року посіла 81-е місце серед 137 країн світу, покращивши свої позиції на чотири пункти.

Згідно з даними дослідження, Україна погіршила свої позиції у 4 із 12 основних показників. Найбільше втрачено («мінус» 13 пунктів) за складовою «Ефективність ринку праці». Тенденція до погіршення цього показника спостерігалася і в минулорічних дослідженнях, при чому в торішньому позиції втрачено на 17 пунктів.

Також, Україна зазнала втрат за оцінкою інноваційної складової Індексу – («мінус» 9 пунктів), інфраструктурної («мінус» 3 пункти) та за складовою, що характеризує вищу освіту та професійну підготовку («мінус» 2 пункти).

ІНДЕКС ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ	2015-2016 (140 країн)	2016-2017 (138 країн)	2017-2018 (137 країн)		ТРЕНД ЗА ІНДЕКСОМ (10 останніх досліджень)
	місце в рейтингу			значення індексу*	
	79	85	81	4,1	
ОСНОВНІ ВИМОГИ	101	102	96	4,2	
ІНСТИТУЦІЇ	130	129	118	3,2	
ІНФРАСТРУКТУРА	69	75	78	3,9	
МАКРОЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ	134	128	121	3,5	
ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я ТА ПОЧАТКОВА ОСВІТА	45	54	53	6,0	
ПІДСИЛЮЮЧІ ПРОДУКТИВНОСТІ	65	74	70	4,1	
ВИЩА ОСВІТА І ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА	34	33	35	5,1	
ЕФЕКТИВНІСТЬ РИНКУ ТОВАРІВ	106	108	101	4,0	
ЕФЕКТИВНІСТЬ РИНКУ ПРАЦІ	56	73	86	4,0	
РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ	121	130	120	3,1	
ТЕХНОЛОГІЧНА ГОТОВНІСТЬ	86	85	81	3,8	
РОЗМІР РИНКУ	45	47	47	4,5	
ІННОВАЦІЇ ТА ФАКТОРИ ВДОСКОНАЛЕННЯ	72	73	77	3,5	
ВІДПОВІДНІСТЬ БІЗНЕСУ СУЧАСНИМ ВИМОГАМ	91	98	90	3,7	
ІННОВАЦІЇ	54	52	61	3,4	

* / індекс оцінюється за шкалою від 0 до 7, більше значення якого є кращим

Рис. 2. Індекс глобальної конкурентоспроможності України
(розроблено авторами на основі [10])

Незважаючи на незначні покращення, в цьому році Україна має все ще найгірші позиції за оцінкою міцності банків (130 місце), за регулюванням фондових бірж (134 місце), за якістю доріг (130 місце), за інфляційними змінами та за здатністю країни утримувати таланти (129 місце), за захистом права власності (128 місце).

Негативними факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено (в порядку зменшення): інфляцію, корупцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, нестабільність урядів, ускладнений доступ до фінансів, неефективну державну бюрократію, регулювання валютного ринку, недостатню освіченість працівників, погану етику робочої сили, недостатню здатність до інновацій, обмежувальне регулювання ринку праці, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки, низьку якість охорони здоров'я.

За десять місяців 2017 року експорт товарів з України зріс на 20% порівняно з аналогічним періодом минулого року [11]. Результат, безумовно існує, але імпорту збільшився, причому навіть більше, ніж експорт. У січні-серпні дефіцит зовнішньої торгівлі товарами перевищив \$ 6 млрд. [12]. Отже наша країна більше витрачає валюти на закупівлю імпортованих товарів, ніж одержує виручки від експорту.

Причина дефіциту української зовнішньої торгівлі полягає в тому, щоб продати на експорт зерно або метал, наша країна спочатку повинна купити імпортовану солярку і кокс, природний газ і мінеральні добрива, в тому числі і продукцію машинобудування. Отже, щоб

проводити експортні операції, спочатку потрібно витратити валюту на закупівлю найнеобхіднішого.

За даними НБУ, структура імпорту України на 24% складається з викопних енергоресурсів (нафта, газ і вугілля), 20% припадає на продукцію хімічної промисловості та майже 28% на товари машинобудування [11].

У цьому аспекті найбільш загрозливою для України є не просто конкурентоспроможність продукції підприємств і національної економіки взагалі, але й можливість її системного відриву від групи провідних країн – через несумісність технологій, низьку здатність економіки до інвестицій і нововведень.

Перевагами забезпечення конкурентоспроможності національної економіки є:

- значні запаси корисних копалин;
- наявність родючих сільськогосподарських угідь;
- високий рівень кваліфікації працівників при порівняно низькій заробітній платі;
- вигідне транспортно-географічне положення.

Але поряд з перевагами можна відзначити і низку недоліків:

- несприятливий інвестиційний клімат, який може знижувати конкурентоспроможність товарів;
- несприятливі умови для попиту на українську продукцію на внутрішньому ринку;
- відсутність конкуренції в окремих галузях економіки – через високий рівень монополізму.

Від випуску продукції, яка зможе конкурувати залежить ефективний та стабільний розвиток економіки. Цей показник характеризує економіку загалом, а не тільки діяльність окремих підприємств. Неминучий процес глобалізації не обійшов й Україну. Завдяки вступу до Світової Організації Торгівлі, Україна отримала переваги щодо отримання режиму найбільшого сприяння в торговельному просторі всіх країн-членів СОТ, тобто покращення умов торгівлі із більш ніж 150 країнами. У 2014 році ЄС відкрив свій ринок для українських товарів [10].

Основними шляхами підвищення конкурентоздатності українських товарів на міжнародному ринку є [12]:

- поліпшення стандартизації для забезпечення заданого рівня якості продукції. Висока якість українських продуктів сприятиме створенню високого іміджу України на міжнародних ринках, а також покращенню зв'язків з іншими країнами;
- запровадження у виробництво новітніх технологій;
- запобігання витоку талановитих виробників;
- своєчасна реакція на зміни кон'юнктури ринку;
- в умовах євроінтеграції необхідно запобігати диспаритетності між цінами на внутрішньому ринку України та світовими цінами на товари і послуги, а також впроваджувати сучасний інструментарій захисту внутрішнього ринку.

Відбулося пом'якшення умов для українських товарів, але, незважаючи на це, їх експорт скорочується. Причиною є надлишок товарів на європейському ринку.

Рада з питань експорту продовольства (UFEB) склала перелік 10-ти товарів, які світ купує в Україні. ТОП-10 ключових товарів, які Україна експортувала на зовнішні ринки за перші 9 місяців 2018 року: соняшникова олія (\$2,9 млрд); кукурудза (\$2,3 млрд); пшениця (\$2 млрд); свиріпа або ріпак (\$700 млн); соєві боби (\$600 млн); ячмінь (\$460 млн); м'ясо птиці (\$380 млн); цукор (\$150 млн); шоколад (\$119 млн); завершує перелік соєва олія – загальна вартість експорту становила \$117 млн [12].

За даними аналітичного департаменту Ради з питань експорту продовольства, за період з січня по вересень 2018 року Україна експортувала товарів харчової та аграрної промисловості на суму \$11,4 млрд.

Перше місце посідають зернові культури, яких у 2018 році було експортовано на суму \$4,8 млрд. Далі йдуть жири та олії, готові харчові жири, воски (\$3,2 млрд); насіння і плоди олійних рослин, солома і фураж (\$1,4 млрд); м'ясо та їстівні субпродукти (\$478,9 млн); молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед (\$346,5 млн).

Порівняно з 2017 роком найбільше зросли обсяги продажу м'яса птиці – на 29%, експорт шоколаду збільшився на 21%, соєвої олії – 18%, ріпака – 15%, пшениці – 6%.

В Україні дуже повільно проходить етап переорієнтації з торгівлі сировиною і напівфабрикатами на торгівлю товарами з високою доданою вартістю, водночас у світі швидко проходить період, коли виробники переходять від цінової до нецінової конкуренції. На сьогодні в Україні основна експортна продукція залишається сировинною [13]. Але необхідно звернути увагу на те, що Україна має значний потенціал і для продажу закордон готової продукції. Українські виробники здатні створювати товари, які мають високий рівень якості та конкурентоспроможності на світовому ринку.

Наразі створення вільної торгівлі чи митних союзів – загальносвітовий тренд. У 2017 році була підписана угода між Україною та Канадою, яка набрала чинності 1 серпня 2017 року. Ця угода закладає правові засади режиму вільної торгівлі між нашою країною та індустріально-демократичною державою – Канадою [9].

Положення угоди відповідають стандартам СОТ та забезпечують поглиблення торговельного та економічного співробітництва в частині торгівлі товарами (промисловими, сільськогосподарськими, морепродуктами). З моменту набуття чинності Угода відкриє для українських експортерів 98% канадського ринку товарів.

Так, з моменту набрання чинності Угодою, Україна негайно скасує тарифи для близько 80% товарів імпорту з Канади, водночас для деяких сільськогосподарських та промислових товарів застосовуватимуться перехідні періоди у 3, 5, 7 років для зниження тарифів.

Доцільно зазначити, що ця Угода є важливим сигналом для українських експортерів та зможе посилити конкуренцію українських товарів на ринку Канади [9].

Важливим є і той факт, що однією з особливостей євроінтеграційних процесів є посилення конкуренції, тому за умови відкриття вітчизняних ринків для європейських продуктів актуалізується проблема конкурентоспроможності вітчизняних товарів і на внутрішніх ринках. Саме тому нарощування стійких міжнародних конкурентних переваг українськими товарами забезпечить можливість захисту та протидії загрозам, що можуть виникнути перед ними у майбутньому (рис. 3).

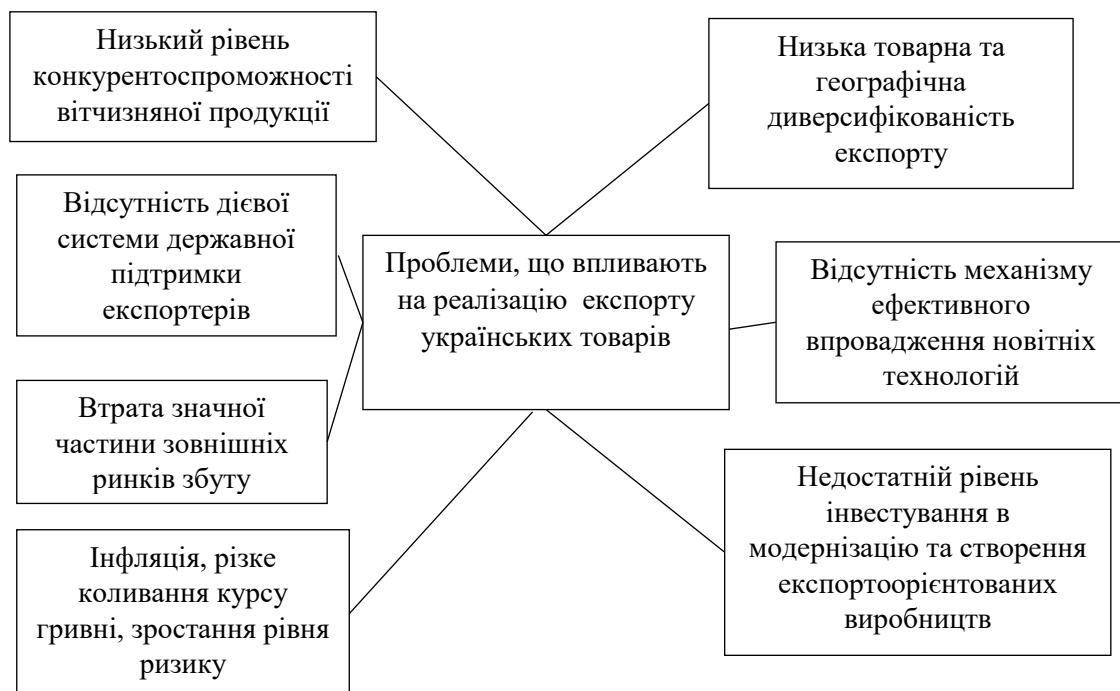


Рис. 3. Проблеми, що впливають на реалізацію експортного потенціалу України (розроблено авторами на основі [5–7])

Тому, стратегічні пріоритети України щодо підвищення рівня конкурентоспроможності повинні відображатися в системі поступових кроків з адаптації національної економіки до світових змін у процесах глобалізації та інтеграції.

Для цього потрібно, перш за все, розвивати виробничу кооперацію з країнами ЄС, щоб продукція європейських компаній проводилася в Україні за давальницькими схемами.

Таким шляхом пішла Польща, яка виробляє продукцію машинобудування для інших європейських країн під їх же брендами.

За такою схемою Україна наразі виробляє для європейців дроти, підшипники, збирає меблі, шие одяг і навіть випікає печиво. Тим більше, що наша країна могла б стати хорошим підмайстром для ЄС: виробляла б за давальницькими схемами продукцію європейських компаній і поставляла в країни СНД і Азії. Подібна реформа абсолютно точно принесла позитивний ефект і може сприяти збільшенню обсягів зовнішньої торгівлі України.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене дослідження дає змогу зробити наступні висновки: сьогодні Україна покращила свої позиції в рейтингу країн світу за індексом конкурентоспроможності, але, не зважаючи на це, в країні існують наступні проблеми, а саме: імпорт перевищує експорт, тому що ми залишаємося сировинною базою для Європи; недостатньо запроваджуються новітні технології у процесі виробництва; несприятливий інвестиційний клімат та умови для розвитку підприємницьких структур. В Україні існує проблема трудової міграції кваліфікованих працівників за кордон, яка вже має негативні відголоски. Враховуючи вищезазначене, доцільно сформулювати наступні пропозиції: для виходу українських товарів та послуг на міжнародний ринок необхідно підвищити їх конкурентоспроможність; провести низку внутрішніх реформ у державі та здійснити трансформацію векторів зовнішньоекономічної політики. Формування сприятливого бізнес-середовища дозволить реалізувати можливий потенціал виробника, та стане передумовою поступового підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку та у світових рейтингах.

У державній політиці потрібно визначити пріоритети розвитку економіки і спрямувати ресурси на реалізацію найбільш перспективних та ефективних галузей національного виробництва, у яких є належна конкурентна спроможність для виходу на міжнародний ринок, а також стабілізувати банківську та податкову системи, фінансово-грошову політику, вдосконалити систему регулювання конкуренції та стимулювати впровадження інноваційних процесів в економіці.

Література

1. Арапова О. О. *Державне стимулювання експорту українських підприємств*. Науковий вісник ОНЕУ. 2014. № 9. С. 4–13.
2. Мельникова В. І., Мельникова О. П. *Підвищення конкурентоспроможності як основа виходу України з економічної кризи*. Економіко-теоретичні аспекти розвитку фінансово-кредитної системи України. 2008. № 4. С. 82–89.
3. Маслак О. І., Квятковська Л. А., Кулінічев П. К. *Конкуренція : її сутність та особливості в умовах глобалізації*. Технологічний аудит та резерви виробництва. 2014. № 3/3 (17). С. 57–61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2014_3.3_1 (дата звернення: 05.02.2019).
4. Дубик В. Я. *Підвищення конкурентоспроможності національної економіки як фактор активізації євроінтеграційного процесу*. Інноваційна економіка. 2013. № 10 (48). С. 5–11.
5. Мочерний С. В. *Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 1*. Київ : Академія, 2000. 864 с. С. 325–348.
6. Портер М. *Международная конкуренция : конкурентные преимущества стран* / Пер. с англ. Предисл. В. Д. Щетинина. Москва : Международные отношения. 1993. 895 с. С. 58–105.
7. Багрова І. В., Редіна Н. І. та ін. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємств* : підруч. Київ : Центр навчальної літератури, 2009. 580 с. С. 518–539.
8. *Представництво України при Європейському Союзі та Європейському співтоваристві з атомної енергії. Автономні торговельні преференції* : сайт. URL: <http://goo.gl/h4judK> (дата звернення: 07.02.2019).
9. *Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою, 2018* / Міністерство економічного розвитку торгівлі України : сайт. URL: <https://mfa.gov.ua> (дата звернення: 08.02.2019).

10. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності / Інформаційне агентство Interfax-Україна : сайт. URL: <http://ua.interfax.com.ua> (дата звернення: 12.02.2019).
11. Top 10 товарів, які світ купує в Україні / Мультимедійна платформа Укрінформ. URL: <https://www.ukrinform.ua> (дата звернення: 14.02.2019).
12. Redkva O., Haran O., Prystupa L. *Determinants of state regulation of the competitiveness of modern national economies*. Baltic journal of economic studies. 2018. Vol. 4. No. 4. Pp. 265–273. DOI: <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-4-265-273>.
13. Shatnenko K. *The impact of global competition on the state of manufacturing in Ukraine and developed countries*. Baltic journal of economic studies. 2017. Vol. 3, No. 3. Pp. 70–76. DOI: <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2017-3-3-70-76>.

References

1. Arapova, O. O. (2014). *State stimulation of Ukrainian enterprises export* [Derzhavne stymuliuvannia eksportu ukrainskykh pidpriemstv], Naukovyi visnyk ONEU, No. 9, s. 4–13 [in Ukrainian]
2. Melnykova, V. I., Melnykova, O. P. (2008). *Increasing competitiveness as a basis for Ukraine's exit from an economic crisis* [Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti yak osnova vykhodu Ukrainy z ekonomichnoi kryzy], Ekonomiko-teoretychni aspekty rozvytku finansovo-kredytnoi systemy Ukrainy, No. 4, s. 82–89 [in Ukrainian]
3. Maslak, O. I., Kvyatkovska, L. A., Kulinichev, P. K. (2014). *Competition: its essence and features in globalization conditions* [Konkurentsiia: yii sutnist ta osoblyvosti v umovakh hlobalizatsii], Tekhnolohichniy audyt ta rezervy vyrobnytstva, No. 3 (3), s. 57–61, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2014_3_3_1 [in Ukrainian]
4. Dubyk, V. Ya. (2013). *National economy competitiveness increasing as a factor in the European integration process activization* [Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky yak faktor aktyvizatsii Yevrointehratsiinoho protsesu], Innovatsiina ekonomika, No. 10, s. 5–11 [in Ukrainian]
5. Mochernyi, S. V. (2000). *Economic encyclopedia: in 3 vol.* [Ekonomichna entsyklopediia: u 3 tomakh], Academia, Kyiv, T. 1, 864 s. [in Ukrainian]
6. Porter, M. (1993). *International competition: the competitive advantages of countries*. Trans. from Eng. Preface V. D. Schetinina [Mezhdunarodnaya konkurentsiya: konkurentnye preimushchestva stran; per. s angl.], Mezhdunarodnye otnosheniya, Moskva, 895 s. [in Russian]
7. Bagrova, I. V., Riedina, N. I. et al. (2009). *Foreign economic activity of enterprises* [Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstv], Tsentri navchalnoi literatury, Kyiv, 580 s. [in Ukrainian]
8. *Mission of Ukraine to the European Union and European Community on Atomic Energy (2018). Autonomous trade preferences* [Predstavnytstvo Ukrainy pry Yevropeiskomu Soiuzi ta Yevropeiskomu spivtovarystvi z atomnoi enerhii. Avtonomni torhovelni preferentsii], available at: <http://goo.gl/h4judK> [in Ukrainian]
9. *Free Trade Agreement between Ukraine and Canada (2018)* [Uhoda pro vilnu torhivliu mizh Ukrainoiu ta Kanadoiu], Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy: sait, available at: <https://mfa.gov.ua> [in Ukrainian]
10. *Global Competitiveness Rating (2018)* [Reitynh hlobalnoi konkurentospromozhnosti], Informatsiine ahentstvo Interfaks-Ukraina: sait, available at: <http://ua.interfax.com.ua> [in Ukrainian]
11. *Top 10 goods that the world buy in Ukraine (2018)* [Top 10 tovariv, yaki svit kupuie v Ukraini], Multymediina platforma Ukrinform, available at: <https://www.ukrinform.ua> [in Ukrainian]
12. Redkva, O., Haran, O., Prystupa, L. (2018). *Determinants of state regulation of the competitiveness of national economies*, Baltic journal of economic studies, Vol. 4, No. 4, pp. 265–273. DOI: <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-4-265-273>.
13. Shatnenko, K. (2017). *The impact of global competition on the state of manufacturing in Ukraine and developed countries*, Baltic journal of economic studies, Vol. 3, No. 3, pp. 70–76. DOI: <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2017-3-3-70-76>.

УДК 338.24.01

Карина Ігорівна ДЕМЧЕНКО

аспірант кафедри міжнародної економіки та економічної теорії, Університет ім. Альфреда Нобеля,
м. Дніпро, Україна, e-mail: d_karisha@mail.ru, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4181-4479>

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ НАДХОДЖЕНЬ ДО ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Демченко, К. І. *Аналіз динаміки надходжень до пенсійного фонду України*. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 29–39.

Анотація. У статті проаналізовано динаміку надходжень до Пенсійного фонду України. Зроблено оцінку стійкості та ефективності пенсійної системи. Значну увагу приділено різним чинникам дефіциту пенсійного фонду, таким як: низька ставка внеску, невелика кількість внесків та неповна заробітна плата. Зроблено порівняння пенсійних надходжень та витрат у різних країнах світу. Показано взаємозв'язок між коефіцієнтом залежності від старості та пенсійними витратами у різних країнах світу. Особлива увага приділена демографічній проблемі пенсійної системи. Державні пенсійні видатки розподілено на чотири ключові елементи, такі як: коефіцієнт заміщення, коефіцієнт покриття, коефіцієнт залежності від старості та зворотне співвідношення робочої сили. Розраховано розмір додаткового річного доходу пенсійного фонду. Проаналізовано динаміку витрат на пенсійне забезпечення у відсотках від ВВП. Досліджено операції пенсійного фонду України за період з 2012 по 2017 рік. Показано роль трансфертів із державного бюджету по відношенню до пенсійного фонду. Визначено головні фактори, які ускладнюють проведення реформи у сфері пенсійного забезпечення, зокрема: складна демографічна ситуація, високий рівень тінізації економіки, розбалансованість бюджету та політичний популізм. Підкреслено необхідність коригування пенсійної політики з метою виведення пенсійної системи України на стабільний рівень. Запропоновано шляхи зі збільшення надходжень до пенсійного фонду України та зменшення його дефіциту. Рекомендовано основні етапи реформування пенсійної системи України, якими є оптимізація розміру трудових і соціальних пенсій, розробка схем обов'язкових пенсійних внесків працюючого населення та внесення добровільних пенсійних заощаджень населення до недержавних пенсійних фондів.

Ключові слова: видатки пенсійного фонду; соціальні внески; фінансовий дефіцит; податкова реформа; демографічна ситуація.

Карина Игоревна ДЕМЧЕНКО

аспирант кафедры международной экономики и экономической теории, Университет им. Альфреда
Нобеля, Украина, e-mail: d_karisha@mail.ru, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4181-4479>

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПОСТУПЛЕНИЙ В ПЕНСИОННЫЙ ФОНД УКРАИНЫ

Демченко, К. И. *Анализ динамики поступлений в Пенсионный фонд Украины*. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверькова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 29–39.

Аннотация. В статье проанализирована динамика поступлений в Пенсионный фонд Украины. Выполнена оценка устойчивости и эффективности пенсионной системы. Большое внимание уделено различным факторам дефицита пенсионного фонда, таким как: низкая ставка взноса, небольшое количество взносов и неполная заработная плата. Сделано сравнение пенсионных поступлений и расходов в разных странах мира. Показана взаимосвязь между коэффициентом зависимости от старости и пенсионными расходами в разных странах мира. Особое внимание уделено демографической проблеме пенсионной системы. Государственные пенсионные расходы распределены на четыре ключевых элемента, таких как: коэффициент замещения, коэффициент покрытия, коэффициент зависимости от старости и обратное соотношение рабочей силы. Рассчитан размер дополнительного годового дохода пенсионного фонда. Проанализирована динамика расходов на пенсионное обеспечение в процентах от ВВП. Исследованы операции пенсионного фонда Украины за период с 2012 по 2017 год. Показана роль трансфертов из государственного бюджета по отношению к пенсионному фонду. Подчеркнута необходимость корректировки пенсионной политики с целью выведения пенсионной системы Украины на стабильный уровень. Определены главные факторы, которые затрудняют проведение реформы в сфере пенсионного обеспечения, в частности: сложная демографическая ситуация, высокий уровень тенизации экономики, разбалансированность бюджета и политический популизм. Предложены пути по увеличению поступлений в пенсионный фонд Украины и уменьшению его дефицита. Рекомендованы основные этапы реформирования пенсионной системы Украины, которыми является оптимизация размера

трудовых и социальных пенсий, разработка схем обязательных пенсионных взносов работающего населения и внесения добровольных пенсионных сбережений населения в негосударственные пенсионные фонды.

Ключевые слова: расходы пенсионного фонда; социальные взносы; фискальный дефицит; налоговая реформа; демографическая ситуация.

Karyna DEMCHENKO

Postgraduate Student of International Economics and Economic Theory Department, Alfred Nobel University, Ukraine, e-mail: d_karisha@mail.ru, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4181-4479>

ANALYSIS OF REVENUES DYNAMICS TO THE PENSION FUND OF UKRAINE

Demchenko, K. (2019). *Analysis of revenues dynamics to the Pension Fund of Ukraine*. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Analiz dynamiky nadkhodzen do Pensiihoho Fondu Ukrainy; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; *Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen'* (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 29–39.

Abstract. The article analyzes of revenues dynamics to the Pension Fund of Ukraine. An assessment of the pension system sustainability and effectiveness is made. Considerable attention is paid to various factors of the Pension Fund deficit, such as: a low contribution rate, a small number of contributions and part-time wages. Comparison of pension revenues and expenses in different countries of the world is made. The relationship between the coefficient of dependence on old age and pension expenses in different countries of the world is shown. Particular attention is paid to the demographic problem of the pension system. Government pension expenditures are divided into four key elements, such as: replacement rate, coverage ratio, age dependency ratio and inverse labor ratio. The amount of additional annual income of the pension fund is calculated. The dynamics of expenditures on pensions as a percentage of GDP is analyzed. The operations of the Pension Fund of Ukraine for the period from 2012 to 2017 are investigated. The essence of transfers from the state budget to the pension fund is revealed. The ways of increasing revenues to the pension fund of Ukraine and reducing its deficit are proposed in order to reach a stable level of pension system of Ukraine. The necessity of pension policy adjusting with aim of the pension system of Ukraine bringing to a stable level was emphasized. The main factors, which make reform difficult in the pension security sphere, are defined, in particular: the difficult demographic situation, the high level of shadow economy, imbalance of budget and political populism. The ways to increase revenues to the Pension Fund of Ukraine and reduction its deficit are proposed. The main stages of Ukrainian pension system reforming, which are optimization of labor and social pension's size, compulsory pension contributions of working population schemes development and voluntary pension savings of population in non-state pension funds introduction, are recommended.

Keywords: pension fund expenditures; social contributions; fiscal deficit; tax reform; demographic situation.

JEL classification: J190

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.29-39](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.29-39)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Пенсійна система України гостро потребує фундаментальних реформ. Стійкість фінансування пенсійної системи досягла критично низьких рівнів, що обумовлює необхідність значних змін. Велика кількість пенсіонерів призводить до високого рівня пенсійних витрат, навіть якщо ці пенсії є на дуже низькому рівні. Демографічні тенденції спричиняють додатковий тиск на пенсійну систему. Подальше зниження пенсійних виплат не є життєздатною альтернативою, оскільки це збільшить бідність серед пенсіонерів та спричинить соціальну напруженість у суспільстві.

Пенсійне страхування є найважливішим напрямом соціальної політики держави. Наразі у сфері пенсійного страхування України відбуваються зміни, що зачіпають у тому числі й питання пенсійної реформи та індексації виплат. Головними проблемами пенсійної системи є старіння населення, різні економічні кризи та погіршення показників макроекономіки.

Особливої уваги вимагають питання формування доходів та видатків Пенсійного фонду України. Витрати бюджету на забезпечення пенсійних виплат зростають з кожним роком, що ускладнює бюджетні маневри, а також обумовлює високий ступінь залежності від нього Пенсійного фонду. Скільки ще зможе державний бюджет робити трансферти до Пенсійного фонду є питанням часу, а в умовах кризової економіки ця проблема є особливо

гострою, оскільки держава для забезпечення пенсійних витрат має нарощувати податковий тиск на економіку і необґрунтовано знижувати індексацію пенсій.

Рішення макроекономічних і демографічних проблем для забезпечення фінансової стійкості лежить у розробці підходу, який буде ефективним у короткостроковій і довгостроковій перспективі, здатний без перебоїв працювати в періоди нестабільної економічної та демографічної ситуації та дозволить управляти витратами бюджету Пенсійного фонду і державного бюджету з урахуванням ресурсних можливостей кожного, зменшить дефіцит бюджету Пенсійного фонду і забезпечить гідну пенсію пенсіонерам.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Серед зарубіжних робіт, які були присвячені соціальному пенсійному страхуванню, можна відокремити роботи наступних економістів: О. Бисмарк, Е. Аткинсон, Е. Фульц, К. Бейтман, У. Беверідж, Р. Дісней, Дж. Гоннот, К. Кларк, К. Конрад, П. Ларок, Т. Маршал, Д. Пігот, Р. Роча, Г. Рудольф, Д. Вітгас.

Дослідження щодо пенсійних видатків зосереджується головним чином на аналізі визначальних факторів державних видатків. Фактори, що впливають на рівень витрат, можуть бути різноманітними. К. Тобіра розробила модель, в якій залежною змінною були пенсійні витрати у відсотках від ВВП, а незалежними змінними були: коефіцієнт народжуваності, тривалість життя, фактичний вихід на пенсію. В. Пампель і О. Вільямсон проаналізували детермінанти державних витрат використовуючи як періодичні, так і міжнародні дані, які вони аналізували на основі теорії індустріалізму та теорії класів. А. Сапірі, використовуючи симуляційний аналіз, вивчав вплив демографії та зміни рівня заробітної плати на пенсійні витрати. Р. Де ла Фуенте і Ж. Доменек також розробили модель для прогнозування видатків.

Питання вдосконалення вітчизняної пенсійної системи і механізму її фінансового забезпечення висвітлюються в працях: О. Врублевської, О. Дмитрієвої, О. Синявської, С. Бровчак, А. Колесник, В. Баскакова, Д. Добромислова, А. Соловйова, Є. Четиркіна, М. Малютіна, Г. Беляєва, Н. Борисенко, М. Казанкової, С. Перцевий, Л. Хіть, М. Седової, В. Кокуєвой та В. Мхітарян.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Без достатньої уваги залишаються питання, які пов'язані з аналізом стійкості пенсійної системи. Даний факт дозволяє вважати, що можливості вдосконалення пенсійної системи та покращення її ефективності до кінця не вивчені.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка стійкості та ефективності пенсійної системи, розробка та обґрунтування рекомендацій щодо удосконалення системи пенсійного забезпечення громадян в Україні з метою зниження дефіциту бюджету Пенсійного фонду України, а також забезпечення гідного рівня виплат пенсіонерам.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державні пенсійні витрати в Україні є одними з найвищих у Європі. У 2017 році витрати на пенсії становили близько чверті загальних видатків державного бюджету, що також є одним із найвищих показників. Багатомільярдні витрати на пенсії в Україні, на відміну від інших країн з високими податками і великими соціальними витратами, не трансформуються в гідні пенсійні виплати для більшості українських пенсіонерів [1]. На рис. 1 відображено пенсійні витрати за 2017 рік у різних країнах.



Рис. 1. Порівняння пенсійних виплат у різних країнах в 2017 році
(розроблено автором на основі [2; 3])

Із рис. 1, можна побачити залежність різних країн від рівня старіння населення та їх пенсійні витрати. Спостерігається тенденція, що для країн, які більше залежні від старості, пенсійні витрати збільшуються. Україна займає середню позицію серед представлених країн.

Поточні доходи ПФУ охоплюють лише близько 2/5 загальних витрат. Доходи складаються із внесків на соціальний захист, із яких близько 80%, направляються до ПФУ, а решта – до інших фондів соціального забезпечення. Після податкової реформи у 2015 році середня ефективна ставка внесків на соціальне страхування близько 40% була зведена до нового рівня 22% з 1 січня 2016 року. Унаслідок цього доходи від внесків із соціального забезпечення скоротилися майже на 4% ВВП у 2017 році, із яких ПФУ втратив близько 3,5% ВВП. Цей дефіцит доходів повністю фінансується за рахунок трансфертів із державного бюджету. В табл. 1 наведено динаміку доходів та видатків пенсійного фонду України за період 2012–2017 рр.

Таблиця 1

Операції Пенсійного фонду України за період 2012–2017 роки (млн. грн.)
(розроблено автором на основі [3; 4])

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доходи	158.0	166.9	165.9	169.9	111.7	158.9
Видатки	233.7	250.4	243.5	265.7	254.8	256.4
Баланс	-75.7	-83.5	-77.6	-95.8	-143.1	-97.5
Фінансування	75.7	83.5	77.6	95.8	143.1	97.5
Трансферти з державного бюджету	64.5	83.2	75.8	94.8	143.1	95.2
Кредитування	11.9	0.3	1.0	0.0	0.0	1.3
Інше	-0.7	0.0	0.8	1.0	0.0	1.0

Із табл. 1 видно, що баланс Пенсійного фонду України є негативним і з кожним роком він все більше зростає [5]. На рис. 2 можна побачити досить велику різницю між доходами та видатками пенсійного фонду України за 2012–2017 роки.

Дохід та видатки Пенсійного фонду України
2012–2017 (млн. грн.)

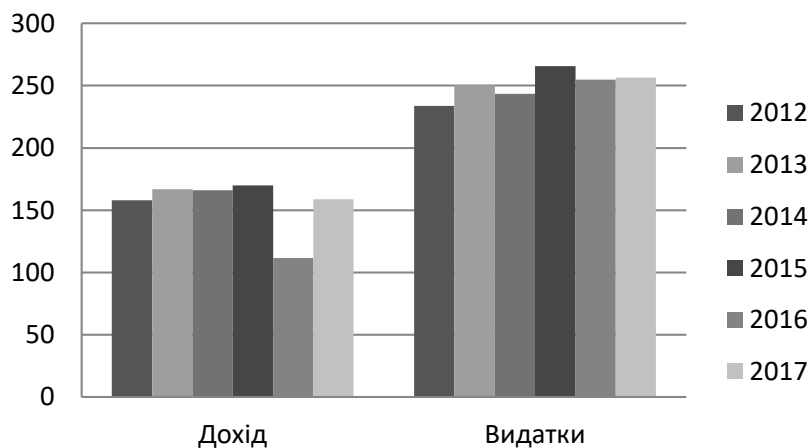


Рис. 2. Дохід та видатки Пенсійного фонду України за період 2012–2017 р.
(розроблено автором на основі [3])

У 2016 році був значний спад стосовно доходу Пенсійного фонду. Порівняно з 2015 роком, у 2016 році Пенсійний фонд отримав на 58,2 млн. грн. менше. На рис. 3 наведено різні типи фінансування Пенсійного фонду, такі як: трансферти із державного бюджету, кредитування, тощо.

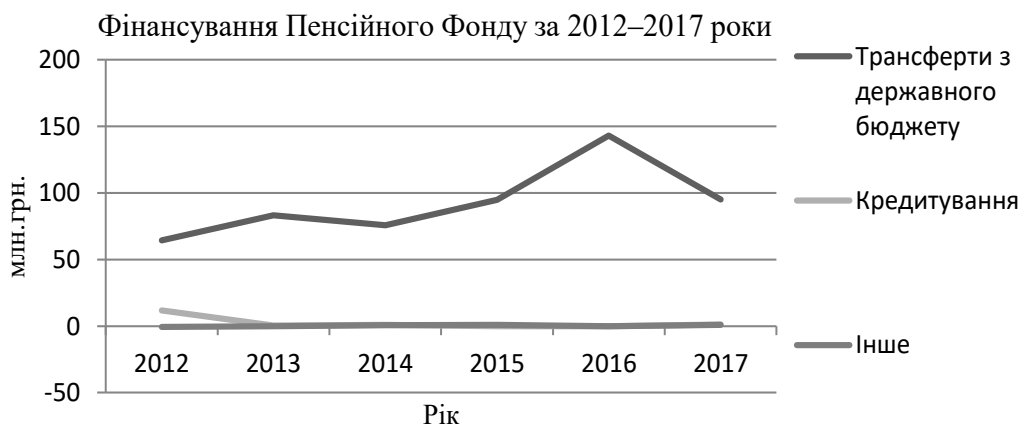


Рис. 3. Фінансування Пенсійного Фонду України за період 2012–2017 рр.
(розроблено автором на основі [3; 4])

Рис. 3 ілюструє, що значну роль відіграють трансферти з державного бюджету. З 2012 по 2016 рік трансферти зростали доволі стрімко, а у 2017 році почали зменшуватися.

Пенсійний фонд України є центральним органом виконавчої влади, який відповідає за державну солідарну систему обов'язкового пенсійного страхування, залучає кошти та накопичує всі страхові платежі, сплачує пенсії та отримує документи, готові до виплат, забезпечує оплату та своєчасне фінансування. Генерація доходів пенсійного фонду України враховує власні надходження, гроші із Фонду безробіття та Фонду страхування України. Отже, можна побачити, що з 2010 по 2014 рр. дефіцит ПФУ зменшувався кожного року. За цей період він зменшився на 18824 грн. Дефіцит пенсійного фонду України з 2015 року зростає щороку все більше і більше. На це має прямий вплив нестабільна економічна та політична ситуація в країні. За період 2015–2017 рр. він збільшився на 125663 грн. [6]. На рис. 4 розглянуто динаміку змін дефіциту Пенсійного фонду.

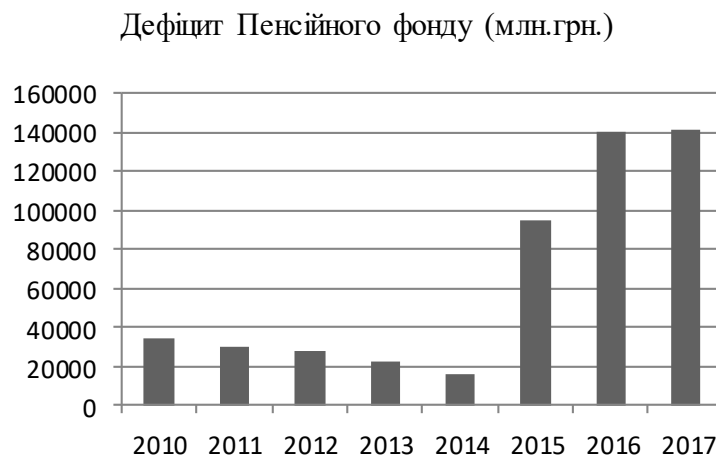


Рис. 4. Дефіцит Пенсійного фонду за період 2011–2017 р.
(складено автором за даними [3])

Однією з головних причин цього негативного розвитку є дисбаланс у відносинах між учасниками пенсійної системи з контекстом доходів та витрат бюджету Пенсійного фонду.

Витрати на пенсійне забезпечення у відсотках від ВВП можна прогнозувати за допомогою ідентичності, яка розкладає державні пенсійні видатки на чотири ключових елементи. Такими компонентами є:

1. Коефіцієнт заміщення (RR), який розраховується, як середня пенсія, що перевищує середню продуктивність на одного робітника.
2. Коефіцієнт покриття (CR), який визначає частку пенсіонерів у загальній кількості населення, що перевищує пенсійний вік (понад 65 років).
3. Коефіцієнт залежності від старості (ODR), який вимірюється як співвідношення населення понад 65 років до населення працездатного віку (15–64 років).
4. Зворотне співвідношення робочої сили (LP), яке визначається як частка працівників у загальній чисельності працездатного віку.

Отже пенсійні витрати можна розрахувати за допомогою формул 1–5:

$$PE = RR * CR * ODR * (1/LP), \quad (1)$$

$$\text{де } RR = (PE / N_{\text{пенсіонерів}}) / (ВВП / N_{\text{працюючих}}) \quad (2)$$

$$CR = N_{\text{пенсіонерів}} / P_{65+} \quad (3)$$

$$ODR = P_{65+} / P_{15-64} \quad (4)$$

$$LP = N_{\text{працюючих}} / N_{15-64} \quad (5)$$

Розглянемо низку проблем ПФУ, які є основними причинами недостатності надходжень до ПФУ: низька ставка внеску, невелика кількість внесків та неповна заробітна плата.

1. Низькі пенсійні внески. Існують декілька причин, які сприяють скороченню внесків на соціальне забезпечення, а саме низька народжуваність та масова еміграція вже найближчим часом призведуть до того, що пенсіонерів не буде кому годувати. Також з 2016 р. ставка пенсійних внесків в Україні значно збільшилася та стала однією з найвищих у Європі [7]. Це призводить до ще однієї проблеми – неофіційна зайнятість, оскільки, як вважається, високий рівень внесків на соціальний захист сприяє ухиленню від сплати податків. Крім того, вона створила пропорційно високий тягар для осіб з низьким рівнем доходів, внески яких доволі обмежені. Згідно з даними МВФ (за оцінками, які використовувалися в 2017 році) із 16,4 мільйона громадян лише 12,3 мільйона працювали офіційно та сплачували внески на соціальне забезпечення. Якщо припустити, що ті, хто працював у «тіньовому» секторі, заробляли в середньому таку ж саму заробітну плату, що

й робочі в офіційній економіці (яка становила 4200 гривень на місяць за брутто у цьому році), то просте оголошення їхніх доходів призведе до додаткового річного доходу Пенсійного фонду [8]. Щоб розрахувати розмір додаткового річного доходу пенсійного фонду використовуємо формулу 6.

$$AR = SE * AS * 12 * SIR * SSICPF \quad (6)$$

де AR – це додатковий дохід ПФ;

SE – тіньова зайнятість;

AS – середня валова місячна заробітна плата

12 – кількість місяців;

SIR – ставка внеску соціального страхування;

SSICPF – частка внеску соціального страхування, що надходить до Пенсійного фонду.

Підставимо дані за 2017 рік та отримуємо додатковий річний дохід пенсійного фонду України у розмірі 73235,4 млн. грн.

Дохід ПФ = 4,7 млн. * 7377,84 грн. * 12 * 0,22 * 0,8 = 73235,4 млн. грн.

Ця сума, яка відповідає 2,9% від ВВП 2017 року, повинна розглядатися як недоплата, оскільки не включає доходи, які Пенсійний фонд може отримувати від тих, хто працює офіційно, але заробітна плата яких оголошена лише частково, а решта сплачується «у конвертах».

Однією з важливих причин такого недоотримання заробітної плати та доходів є те, що, як зазначалося вище, навіть для офіційно зайнятих працівників держава як і раніше гарантує мінімальну пенсію; тобто розмір пенсії переважно не пов'язаний з офіційною зарплатою. Тому одним із способів створити стимули для «офіційної» заробітної плати буде явне посилення на розмір пенсійної виплати до офіційної заробітної плати. Такий підхід підтримується МВФ та Світовим банком і визнається доволі розумним. За такої схеми більш щедра пенсійна формула для тих, хто має офіційну заробітну плату, може бути зрівноважена нижчими пенсійними виплатами або меншою мінімальною пенсією для тих, хто має низькі офіційні доходи, з тим щоб можна було зберегти середню пенсію та витрати Пенсійного фонду на поточному рівні, а її доходи можуть збільшитися завдяки поліпшенню податкового дотримання. Однак боротьба з «тіньовою економікою» є складною проблемою, яка виходить далеко за межі просто пов'язаних з податком питань, і було б ілюзорним очікувати швидкого прогресу в цій галузі. Поки державний апарат залишається корумпованим, будь-яка зміна залишатиметься ризикованою як для компаній, так і для приватних осіб – незалежно від того, наскільки висока або низька ставка податку [9].

2. Низька кількість учасників. Пенсійна система України не має достатніх стимулів робити внесок, що призвело до одного із найнижчих показників пенсійної підтримки у Європі, а співвідношення бенефіціарів та вкладників становить 1:1. Це частково пояснюється радянською спадщиною, оскільки до незалежності майже всі працівники були зайняті, і тому їм вдалося накопичити достатню кількість років праці, щоб вони мали право на пенсії. Водночас в Україні є дуже невелика частка внесків із заробітної плати населення працездатного віку.
3. Неповна звітність про заробітну плату. Неформальність впливає не тільки на зайнятість, але й на розмір повідомлених заробітних плат. Дані свідчать про поширеність виплат заробітної плати «у конвертах», що підтверджується наданими даними про високу частку виплат, які є нижче двох мінімальних заробітних плат. Частки працівників, які звітували за заробітною платою нижче 1 та 2 мінімальних заробітних плат, становили відповідно 30% та 60% у 2013 році. Подвоєння мінімальної заробітної плати, що діє з 1 січня 2017 року, було зумовлено необхідністю легалізації деяких із цих неофіційних зарплат. Великі недоотримання заробітної плати є також симптомом слабких стимулів для

внесків. Лише близько 0,1% усіх пенсіонерів у даний час підлягають оподаткуванню доходів. Відповідно до загальноприйнятої практики пенсійні виплати вважаються відстроченими доходами та оподатковуються принаймні один раз, як при сплаті внесків, так і при отриманні пільг. На рис. 5 розглянуто співвідношення ставки внеску до пенсійного фонду та доходу пенсійного фонду у відсотках від ВВП у різних країнах в 2017 році.

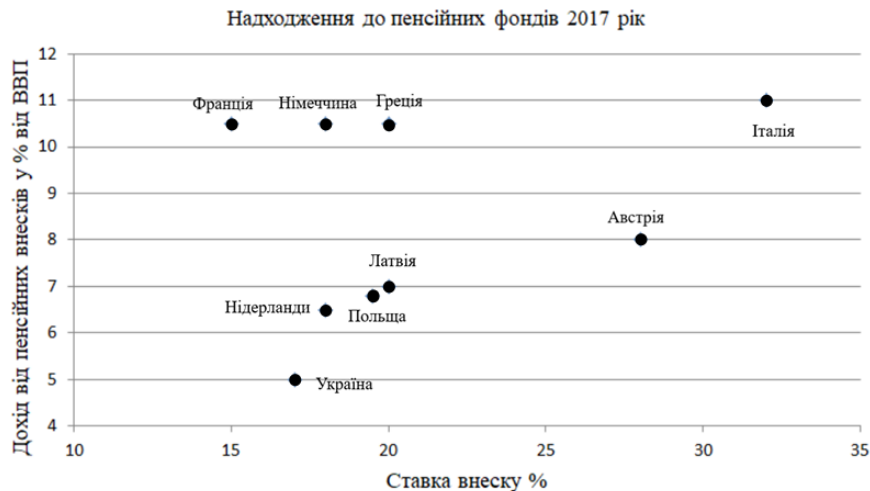


Рис. 5. Надходження до Пенсійних фондів різних країн у 2017 році
(розроблено автором на основі [2; 3])

Отже, рис. 5 показує, що ставка внеску в Україні в середньому також, як і в країнах Європи, але дохід пенсійного фонду залишається досить на низькому рівні порівняно з іншими країнами. На відміну від інших країн Європи, де скорочення населення очікується починаючи з 2020 року, Україна вже демонструє занепад населення. На початку дев'яностих років населення України неухильно скорочувалося. Ключовим фактором було різке зниження показників народжуваності, яке в середньому на 1,2 дітей на одну жінку досягло надзвичайно низького рівня протягом 2000–2005 рр. [10]. Хоча рівень народжуваності з того часу відновився, поточний середній показник народжуваності в 1,5 дітей на одну жінку значно нижчий за світовий середній показник – 2,5 дітей. Тим часом очікувана тривалість життя при народженні поліпшується, але вона все ще залишається досить низькою (друга найнижча у Європі). У результаті відсоткове співвідношення осіб похилого віку збільшилося удвічі між 1960 та 2017 роками.

Населення України продовжуватиме скорочуватися і старіти, що призведе до значної зміни його демографічної структури в найближчі десятиліття. Якщо рівень народжуваності, та смертності залишиться незмінним від їх поточного рівня, до 2050 року населення зменшиться на 30%. Тому, поки наявність високої частки тіньової економіки залишається незмінним фактом в Україні, більш реальним можливим рішенням було б часткове скасування податкової реформи минулого року, яке передбачало б збільшення ставки внеску на соціальне страхування [11, с.198]. Особливість бюджетної системи України та державних фінансів загалом полягає в тому, що переважна більшість витрат на соціальну сферу та ця динаміка з кожним роком зростає, що є негативним сигналом і вимагає заходів задля скорочення експансії у соціальній сфері. Пенсійна система України має дуже високу значимість для суспільства, а саме надання пенсійного забезпечення громадянам України на основі трудового стажу та надання пенсійного забезпечення непрацездатним громадянам країни. На рис. 6 наведено інформацію про витрати на пенсійне забезпечення у відсотках від ВВП за період 2004–2017 рр.



Рис. 6. Витрати на пенсійне забезпечення в Україні за період 2004–2017 рр., у % від ВВП (складено автором за даними [3])

Аналізуючи всі витрати на пенсійне забезпечення, варто визнати, що з кожним роком вони зростають. Витрати на пенсійне страхування перевищують темпи економічного зростання в державі, що зумовлено великою кількістю пенсіонерів та зменшенням кількості платників податків, зайнятих людей, а також недосконалою системою накопичення грошей та фінансовою кризою, яка є сигналом для виникнення та розвитку негативних тенденцій в найближчому майбутньому [12, с.61].

Протягом багатьох років в Україні намагаються здійснити пенсійну реформу. Проте дієвого результату поки що не має. На сьогоднішній день ситуація є наступною: працюючі українці невмотивовані платити пенсійні внески; хронічно дефіцитний Пенсійний фонд; високі пенсійні витрати та високі податки, які стимулюють бізнес до відходу в тінь.

Проведення реформи ускладнює чимало об'єктивних та суб'єктивних факторів, зокрема:

- складна демографічна ситуація;
- високий рівень тінізації економіки;
- розбалансованість бюджету;
- політичний популізм.

Відтак Україна опинилася в замкнутому колі зростання дефіциту бюджету, на який наклалися демографічні проблеми [13, с.198].

Сьогодні державна пенсійна система України переживає кризу, яка знаходить відображення в мінімальному розмірі пенсії по відношенню до прожиткового мінімуму непрацездатного населення і по відношенню до високих страхових тарифів. Для вирішення проблем кризового стану можливі два шляхи: збільшення надходжень до Пенсійного фонду та вдосконалення пенсійної системи. Перший шлях є проблематичним, так як в країні склалося несприятливе співвідношення чисельності платників пенсійних внесків і пенсіонерів через зменшення чисельності зайнятих у народному господарстві, а також ухилення від сплати податків значної кількості платників податків.

Другий шлях, який передбачає реформування пенсійної системи, може виявитися складнішим, але більш прийнятним за наявності певних умов: досягнення заданих цілей і визначення основних етапів. Мета пенсійної реформи повинна включати вирішення таких головних проблем: створення передумов для сталого розвитку пенсійного забезпечення на основі державного пенсійного страхування; вдосконалення системи управління пенсійним забезпеченням.

Основними етапами реформування мають бути наступні:

- оптимізація розміру трудових і соціальних пенсій, що виплачуються тим пенсіонерам, які сформували достатні пенсійні заощадження;

- розробка схем обов'язкових пенсійних внесків працюючого населення, які будуть накопичуватися на наявних пенсійних рахунках у недержавних пенсійних фондах;
- внесення добровільних пенсійних заощаджень населення в недержавні пенсійні фонди.

Другий етап передбачає розвиток недержавного пенсійного забезпечення, яке є додатковим до державного, і здійснюється у формі додаткових професійних пенсійних систем окремих підприємств, галузей економіки, територій, а також у сфері пенсійного страхування громадян, які здійснюють накопичення коштів на додаткове пенсійне забезпечення [14, с.60; 15].

На третьому етапі внесення добровільних пенсійних заощаджень у недержавні пенсійні фонди залежить від фінансової стабільності економіки. Із узагальнення всього розглянутого вище випливає, що схема пенсійного забезпечення України вимагає подальшого реформування відповідно до світових стандартів.

Висновки і перспективи подальших розробок. В процесі аналізу ефективності пенсійної системи України було виявлено, що згідно з сучасними тенденціями пенсійна система в Україні є фінансово нестійкою. Без запровадження пенсійної реформи, поточна пенсійна система продовжуватиме залишатися в дефіциті та не зможе забезпечити адекватні та рівноправні пенсії всім пенсіонерам. Пенсійна система сьогодні надає дуже скромні виплати пенсіонерам. Рівень середньої пенсії в Україні на сьогодні незначно перевищує міжнародну межу бідності в розмірі 1,90 долара США на добу. Згідно з поточними правилами індексації коефіцієнт заміщення знизиться до ще більш соціально нестабільних рівнів. Несприятливі демографічні тенденції спричиняють додатковий тиск на фінансування пенсійної системи. Зниження коефіцієнта народжуваності призведе до зменшення та старіння населення. Ці демографічні зміни матимуть суттєві наслідки для державних фінансів, особливо для пенсійної системи. Зі скороченням чисельності населення працездатного віку кількість учасників зменшиться, а витрати на пенсії, збільшаться, оскільки частка людей похилого віку зростає. Потрібне значне коригування політики, щоб пенсійна система була на стабільному рівні.

Для подальшого розвитку державної пенсійної системи необхідно створити нову інституційну базу, яка буде визначати макроекономічні пропорції та механізми перерозподілу для кожного інституту пенсійної системи на основі встановлення державних соціальних стандартів. При цьому необхідно мати обґрунтування оптимальної частки валового внутрішнього продукту, яке використовується на пенсійне забезпечення, як в цілому, так і по окремих пенсійних інститутах на довгострокову перспективу з урахуванням вдосконалення механізмів, їх зв'язку з системою заробітної плати і доходів, умовами найму та віком виходу на пенсію. У такому випадку держава повинна проводити активну політику в сфері зайнятості та заохочувати створення малого бізнесу. Пенсійне забезпечення є ядром всієї системи соціального захисту населення, яке зачіпає інтереси практично кожного громадянина, а це означає, що від того, наскільки прозорі будуть схеми пенсійних відрахувань та зрозумілий порядок обчислення пенсій, залежить загальний настрій суспільства на проведення або відторгнення реформ.

Література

1. CASE Україна : сайт. URL: <http://cost.ua/ru/budget/expenditure/pension> (дата звернення: 15.01.2019).
2. Світовий банк : сайт. URL: <https://www.worldbank.org> (дата звернення: 27.01.2019).
3. Пенсійний фонд України : сайт. URL: <http://www.pfu.gov.ua> (дата звернення: 15.01.2019).
4. Міністерство фінансів України : сайт. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 05.02.2019).
5. Пенсійна реформа. Фіскальна проблема ПФУ / Прес-центр інформаційного агентства ЛІГА Бізнес Інформ. URL: <https://blog.liga.net/user/zhukova/article/16322> (дата звернення: 06.02.2019).
6. Z-Україна : сайт. URL: <http://zet.in.ua/statistika-2/byudzheta-struktura-doxodov-i-rasxodov-byudzheta-pensionnogo-fonda-ukrainy-v-2015-2018-gg-mlrd-grn> (дата звернення: 06.02.2019).
7. ТОВ «Простобанк Консалтинг» : сайт. URL: <https://www.prostobank.ua> (дата звернення: 06.02.2019).
8. Дельтасофт : сайт. URL: <http://deltasoft.dp.ua/index/salary> (дата звернення: 08.02.2019).

9. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : сайт. URL: <http://www.me.gov.ua/> (дата звернення: 08.02.2019).
10. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України № 1058-IV від 09.07.2003 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15> (дата звернення: 05.02.2019).
11. Юрій С. І., Шаварина М. П., Шаманська Н. В. *Соціальне страхування* : підруч. Київ : Кондор, 2006. 464 с.
12. Терещенко Г. М. *Проблеми розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні*. Фінанси України. 2008. № 12. С. 76–89.
13. Кириленко О. П., Малиняк Б. С. та ін. *Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи* : монографія / За ред. О. П. Кириленко, Б. С. Малиняка. Тернопіль : ТНЕУ, 2013. 350 с.
14. Федорець М. Г. *Сучасний стан та основні напрями реформування пенсійної системи в Україні*. Вісник студентського наукового товариства ДонНУ ім. В. Стуса. 2017. № 2. С. 57–89.
15. *Пенсійна реформа : виклики та перспективи* / Міжнародний центр перспективних досліджень. URL: <http://icps.com.ua/pensiyna-reforma-vyklyky-ta-perspektyvy> (дата звернення: 12.02.2019).

References

1. *Case Ukraine*: website [Case Ukraina: sait], available at: <http://cost.ua/ru/budget/expenditure/pension> [in Ukrainian]
2. *The World Bank*: website [Svitovyi Bank: sait], available at: www.worldbank.org
3. *Pension Fund of Ukraine*: website [Pensiyni Fond Ukrainy], available at: www.pfu.gov.ua [in Ukrainian]
4. *Ministry of Finance of Ukraine*: website [Ministerstvo Finansiv Ukrainy: sait], available at: <http://www.minfin.gov.ua> [in Ukrainian]
5. *Pension reform. Fiscal problem of PFU* [Pensiina reforma. Fiscalna problema PFU], Pres-tsender informatsiinoho ahentstva LIGA Business Inform, available at: <https://blog.liga.net/user/zhukova/article/16322> [in Ukrainian]
6. *Z-Ukraine*: website [Z-Ukraina: sait], available at: <http://zet.in.ua/statistika-2/byudzheta-struktura-doxodov-i-rasxodov-byudzheta-pensionnogo-fonda-ukrainy-v-2015-2018-gg-mlrd-grn> [in Ukrainian]
7. *Prostobank Consulting Ltd.*: website [TOV «Prostobank Konsalting»: sait], available at: <https://www.prostobank.ua> [in Ukrainian]
8. *Deltasoft*: website [Deltasoft: sait], available at: <http://deltasoft.dp.ua/index/salary/> [in Ukrainian]
9. *Ministry of economic development and trade of Ukraine*: website [Ministerstvo ekonomichnogo rozvytku i torgivli Ukrainy: sait], available at: <http://www.me.gov.ua> [in Ukrainian]
10. *On mandatory state pension insurance*: Law of Ukraine, No. 1058-IV, 09.07.2003 [Pro zahalnooboviazkove derzhavne pensiine strakhuvannia: Zakon Ukrainy, No. 1058-IV, 09.07.2003], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/legis/show/1058-15> [in Ukrainian]
11. Yuri, S. I., Shavarina, M. P., Shamanska, N. V. (2006). *Social insurance* [Sotsialne strakhuvannia], Condor, Kyiv, 464 s. [in Ukrainian]
12. Tereshchenko, G. M. (2008). *Problems of non-state pension insurance development in Ukraine* [Problemy rozvytku nederzhavnoho pensiinoho strakhuvannia v Ukraini], Finance of Ukraine, No. 12, s. 76–89 [in Ukrainian]
13. Kyrylenko, O. P., Malynyak, B. S. et al. (2013). *The state pension insurance development in the pension reform conditions*: monograph. Ed. by O. P. Kyrylenko, B. S. Malynyak [Rozvytok derzhavnoho pensiinoho strakhuvannia v umovakh pensiinoi reformy: monohrafiia; za red. O. P. Kyrylenko, B. S. Malynyak], TNEU, Ternopil, 350 s. [in Ukrainian]
14. Fedorets, M. G. (2017). *Current state and main directions of pension system reform in Ukraine* [Suchasnyi stan ta osnovni napriamy reformuvannia pensiinoi systemy v Ukraini], Visnyk studentskoho naukovoho tovarystva DonNU imeni Vasyliia Stusa, No. 2, s. 57–89 [in Ukrainian]
15. *Pension reform: challenges and prospects* [Pensiina reforma: vyklyky ta perspektyvy], International Center for Policy Studies, available at: <http://icps.com.ua/pensiyna-reforma-vyklyky-ta-perspektyvy> [in Ukrainian]

Олександр Володимирович КАЛІНІЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства,
Полтавська державна аграрна академія, Україна, e-mail: kalinichenko.oleksandr.v@gmail.com,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2688-859X>

**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЙ
«ЕНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ» ТА «ЕНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ В РОСЛИННИЦТВІ»**

Калініченко, О. В. Теоретичні засади визначення сутності категорій «енергетичний ефект» та «енергетичний ефект в рослинництві». Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 40–47.

Анотація. У статті наведено авторське визначення категорій «енергетичний ефект» та «енергетичний ефект в рослинництві» та застосування їх в енергетичній оцінці. Узагальнено види енергетичного ефекту як чинник відтворення сільськогосподарського виробництва з урахуванням особливостей аграрної сфери при існуючому рівні розвитку технологій та техніки. Застосовано процесний підхід до виробництва продукції рослинництва, який параметризований за енергетичним чинником. Обґрунтовано класифікацію видів енергії у процесі виробництва продукції рослинництва. Виділено такі види енергії: поновлювана (сонячна енергія, енергопотенціал ґрунту, температура повітря і ґрунту); неоновлювана (енергетичні ресурси; енергія, уречевлена в мінеральних та органічних добривах, пестицидах; енергія, уречевлена в насінні; енергія, уречевлена в техніці та обладнанні; енергія, уречевлена в будівлях та спорудах); енергія живої праці. Запропоновано виробництво продукції рослинництва визначати на основі енергетичних еквівалентів (Дж): 1) енергетичний еквівалент прямих витрат; 2) енергетичний еквівалент непрямих витрат; 3) енергетичний еквівалент у розрахунку на 1 людину-годину праці. Обґрунтовано класифікацію енергетичних ефектів: попередній енергетичний ефект; очікуваний енергетичний ефект; потенційний енергетичний ефект; гарантований енергетичний ефект; фактичний енергетичний ефект; розрахунковий енергетичний ефект; плановий енергетичний ефект; річний енергетичний ефект; питомий енергетичний ефект; інтегральний енергетичний ефект. Запропоновані наступні підходи до визначення енергетичного ефекту в рослинництві: 1) зменшення сукупних витрат енергетичних ресурсів на одиницю посівної площі за незмінної урожайності і-го виду сільськогосподарської культури; 2) підвищення урожайності і-го виду сільськогосподарської культури за однакових витрат сукупних енергетичних ресурсів на одиницю площі; 3) підвищення і-го виду сільськогосподарської культури при зменшенні витрат сукупних енергетичних ресурсів на одиницю площі.

Ключові слова: енергетична оцінка; енергетичний еквівалент; продукція рослинництва; енергія; поновлювана енергія; неоновлювана енергія; енергетичний ефект; енергетичний ефект у рослинництві.

Александр Владимирович КАЛИНИЧЕНКО

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, Полтавская
государственная аграрная академия, Украина, e-mail: kalinichenko.oleksandr.v@gmail.com,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2688-859X>

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ КАТЕГОРИЙ
«ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ» И «ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ
ЭФФЕКТ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ»**

Калиниченко, А. В. Теоретические основы определения сущности категорий «энергетический эффект» и «энергетический эффект в растениеводстве». Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверькова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 40–47.

Аннотация. В статье приведено авторское определение категорий «энергетический эффект» и «энергетический эффект в растениеводстве» и применение их в энергетической оценке. Обобщены виды энергетического эффекта как фактора воспроизводства сельскохозяйственного производства, с учетом особенностей аграрной сферы при существующем уровне развития техники и технологий. Применен процессный подход относительно производства продукции растениеводства, который параметризован по энергетическому фактору. Обоснована классификация видов энергии в процессе производства продукции растениеводства. Выделены такие виды энергии: возобновляемая (солнечная энергия, энергетический потенциал почвы, температура воздуха и почвы); невозобновляемая (энергетические ресурсы; энергия, овеществленная в

минеральных и органических удобрений, пестицидах; энергия, овеществленная в семенах; энергия, овеществленная в технике и оборудовании; энергия, овеществленная в зданиях и сооружениях); энергия живого труда. Предложено производство продукции растениеводства определять на основе энергетических эквивалентов (Дж): 1) энергетический эквивалент прямых затрат; 2) энергетический эквивалент косвенных затрат; 3) энергетический эквивалент в расчете на 1 человеко-час труда. Обоснована классификация энергетических эффектов: предварительный энергетический эффект; ожидаемый энергетический эффект; потенциальный энергетический эффект; гарантированный энергетический эффект; фактический энергетический эффект; расчетный энергетический эффект; плановый энергетический эффект; годовой энергетический эффект; удельный энергетический эффект; интегральный энергетический эффект. Предложены следующие подходы к определению энергетического эффекта в растениеводстве: 1) уменьшение совокупных затрат энергетических ресурсов на единицу посевной площади при неизменной урожайности *i*-го вида сельскохозяйственной культуры; 2) повышение урожайности *i*-го вида сельскохозяйственной культуры при одинаковых совокупных расходах энергетических ресурсов на единицу площади; 3) повышение *i*-го вида сельскохозяйственной культуры при уменьшении совокупных расходов энергетических ресурсов на единицу площади.

Ключевые слова: энергетическая оценка; энергетический эквивалент; продукция растениеводства; энергия; возобновляемая энергия; невозобновляемая энергия; энергетический эффект; энергетический эффект в растениеводстве.

Oleksandr KALINICHENKO

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Enterprise Economics, Poltava State Agrarian Academy, Ukraine, e-mail: kalinichenko.oleksandr.v@gmail.com,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2688-859X>

THEORETICAL BASIS FOR ESSENCE DETERMINING OF CATEGORIES «ENERGY EFFECT» AND «ENERGY EFFECT IN CROP PRODUCTION»

Kalinichenko, O. (2019). *Theoretical basis for essence determining of categories «energy effect» and «energy effect in crop production»*. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Teoretychni zasady vyznachennia sutnosti katehorii «enerhetychnyi efekt» ta «enerhetychnyi efekt v roslinnytstvi»; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 40–47.

Abstract. The article presents the author's definition of categories «energy effect» and «energy effect in crop production» and their using in energy estimation. The types of energy effect as a factor of reproduction of agricultural production, taking into account the characteristics of agricultural sector according to the existing level of technology and technique are generalized. The process approach in the context of crop production to crop production, which is parameterized by the energy factor, is applied. The classification of energy types in the process of crop production is substantiated. Such types of energy, as: renewable (solar energy, the energy potential of the soil, air temperature and soil); non-renewable (energy resources; the energy embodied in mineral and organic fertilizers, pesticides; the energy embodied in seeds; the energy embodied in machinery and equipment; the energy embodied in buildings and structures); energy of human labor, are allocated. The crop production is proposed to be determined on the basis of energy equivalents (J): 1) energy equivalent of direct costs; 2) energy equivalent of indirect costs; energy 3) energy equivalent per 1 person-hour of labor. The classification of energy effects is justified: preliminary energy effect; expected energy effect; potential energy effect; guaranteed energy effect; actual energy effect; calculated energy effect; planned energy effect; annual energy effect; specific energy effect; integral energy effect. The following approaches to determination of energy effect in crop production are proposed: 1) reducing the aggregate cost of energy resources per unit of acreage with constant yield of the *i*-th species of agricultural crop; 2) increasing the yield of the *i*-th species of agricultural crop with the same cost of aggregate energy resources per unit area; 3) increasing the yield of the *i*-th species of agricultural crop while reducing the cost of aggregate energy resources per unit area.

Keywords: energy estimation; energy equivalent; crop production; energy; renewable energy; non-renewable energy; energy effect; energy effect in crop production.

JEL classification: Q100; Q200; Q300; Q400

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.40-47](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.40-47)

Постановка проблеми у загальному вигляді. У 1975 році Міжнародною федерацією інститутів перспективних досліджень були започатковані основні напрями наукових

досліджень агроєкосистем з точки зору витрат енергії на виробництво продуктів харчування, кормів та сировини для легкої промисловості. У даному аспекті ключовим параметром є співвідношення між величинами «входів» та «виходів» енергетичних потоків виробничої сільськогосподарської системи. Потреба в об'єктивному оцінюванні результатів діяльності вказаної системи викликає необхідність теоретичного опрацювання сутності категорії «енергетичний ефект», застосування вказаної категорії в аграрній сфері, зокрема у рослинництві, з урахуванням специфічних особливостей галузі.

Визначення категорій «енергетичний ефект» та «енергетичний ефект в рослинництві» має важливе як наукове, так і практичне значення. Вказаний показник є об'єктивним індикатором ступеня ефективності діяльності аграрного підприємства, галузей, а також енергетичної доцільності та екологічної безпечності існуючих та перспективних технологій виробництва сільськогосподарської продукції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретико-методологічні аспекти енергетичної оцінки виробництва аграрної продукції висвітлено в наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів: Ю. О. Тараріко, О. Ю. Несмашної, О. М. Берднікова, Л. Д. Глушенка, Г. І. Личука [1]; В. К. Буги, Г. Ф. Добиша, А. А. Мицкевича [2]; В. В. Гришка, В. І. Перебийніса, В. М. Рабштини [3]; О. К. Медведовського, П. І. Іваненка [4]; М. Джанакчі, М. Топакчі, І. Акінчі, А. Озмерзі [5]; К. Есенгуна, Г. Ердала, О. Гундуза, Х. Ердала [6]; М. Хадж-Сєєд Хаді, М. Дарзі, Е. Шаріфі-Ашурабаді [7]; Б. Озкана, Г. Акчаоза, Ц. Ферта [8]; Г. В. Ратке, В. Діпенброка [9] та ін. Наукові дослідження присвячені методиці проведення енергетичної оцінки вирощування основних сільськогосподарських культур, а також оцінки ресурсо- і енергозберігаючих технологій. Викладені економіко-організаційні, організаційно-технологічні та техніко-економічні аспекти заощадження енергетичних ресурсів у аграрному виробництві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, у науковій літературі відсутня єдина точка зору з окремих теоретичних питань й методології дослідження енергетичної ефективності та тлумачення категорій «енергетичний ефект» та «енергетичний ефект в рослинництві». Недостатня вивченість сільського господарства як у контексті споживання та виробництва енергії потребує подальшого теоретичного та практичного опрацювання шляхів ефективного використання поновлюваної і непоновлюваної енергії у процесі виробництва продукції рослинництва за найменшого негативного впливу на навколишнє середовище.

Постановка завдання. Мета статті полягає в розкритті сутності категорій «енергетичний ефект» та «енергетичний ефект в рослинництві» та розробці нових теоретико-методичних підходів до визначення енергетичного ефекту в рослинництві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Енергетична оцінка є надійною методологічною базою при порівняльній оцінці ефективності використання природних ресурсів, енергетичних витрат та отриманої енергетичної цінності різних видів сільськогосподарської продукції. Вона дозволяє розробляти науково обґрунтовані, ресурсо- та енергозберігаючі технології з раціональним використанням природних ресурсів, а також порівнювати альтернативи їх застосування.

Енергетична оцінка виробництва продукції рослинництва проводиться для визначення ступеня використання засобів виробництва, сонячної радіації, ґрунтово-кліматичних умов та інших чинників, що впливають на урожайність сільськогосподарських культур, дозволяє встановити екологічно допустимі межі енергонавантаження на одиницю площі.

Рослинництво є єдиною галуззю сільського господарства, в якій відбувається процес генерування, розподілу та споживання енергії, уречевленої в чинниках виробництва.

Впровадження сучасних технологій виробництва продукції рослинництва призвело до збільшення сукупних виробничих витрат енергії [9, с.35]. Так, для виробництва продукції рослинництва все більше збільшуються енергетичні витрати, уречевлені в паливно-мастильних матеріалах, електроенергії та добривах [7, с.365].

Між величиною сукупних витрат енергії та ефективністю виробництва продукції рослинництва існує тісний зв'язок, що обмежується, здебільшого, екологічними параметрами. Це обумовлено тим, що в процесі виробництва продукції має місце рух матерії, загальною мірою якої є енергія.

Енергія – це узагальнена міра руху матерії. Вона є не об'єктом чи явищем, а лише його характеристикою. Енергія не виникає з нічого та нікуди не зникає, а лише переходить з однієї форми до іншої (трансформується). Поняття «енергія» пов'язує всі явища природи. Первинним джерелом енергії всього живого є Сонце. Енергію можна виробляти, передавати, споживати, а також вимірювати її кількість.

Ефективне використання енергії в сільському господарстві мінімізує екологічні проблеми, запобігає руйнуванню природних ресурсів та сприяє сталому економічному розвитку сільського господарства. Вказане також істотно поліпшує економічні показники виробництва, здійснює позитивний вплив на підвищення якості продукції, а також розвиток соціальної сфери [6, с.1873].

Аграрні підприємства в процесі своєї господарської діяльності активно використовують непоновлювану (штучну) енергію, що здебільшого негативно впливає на навколишнє природне середовище.

У процесі виробництва сільськогосподарської продукції 60–90% сукупних витрат енергії є не поновлюваними [5, с.655; 8, с.2940].

У процесі виробництва продукції рослинництва енергія живої праці, поновлювана (природна) та непоновлювана (штучна) трансформуються в енергію, що акумулюється в продукції рослинництва (рис. 1).

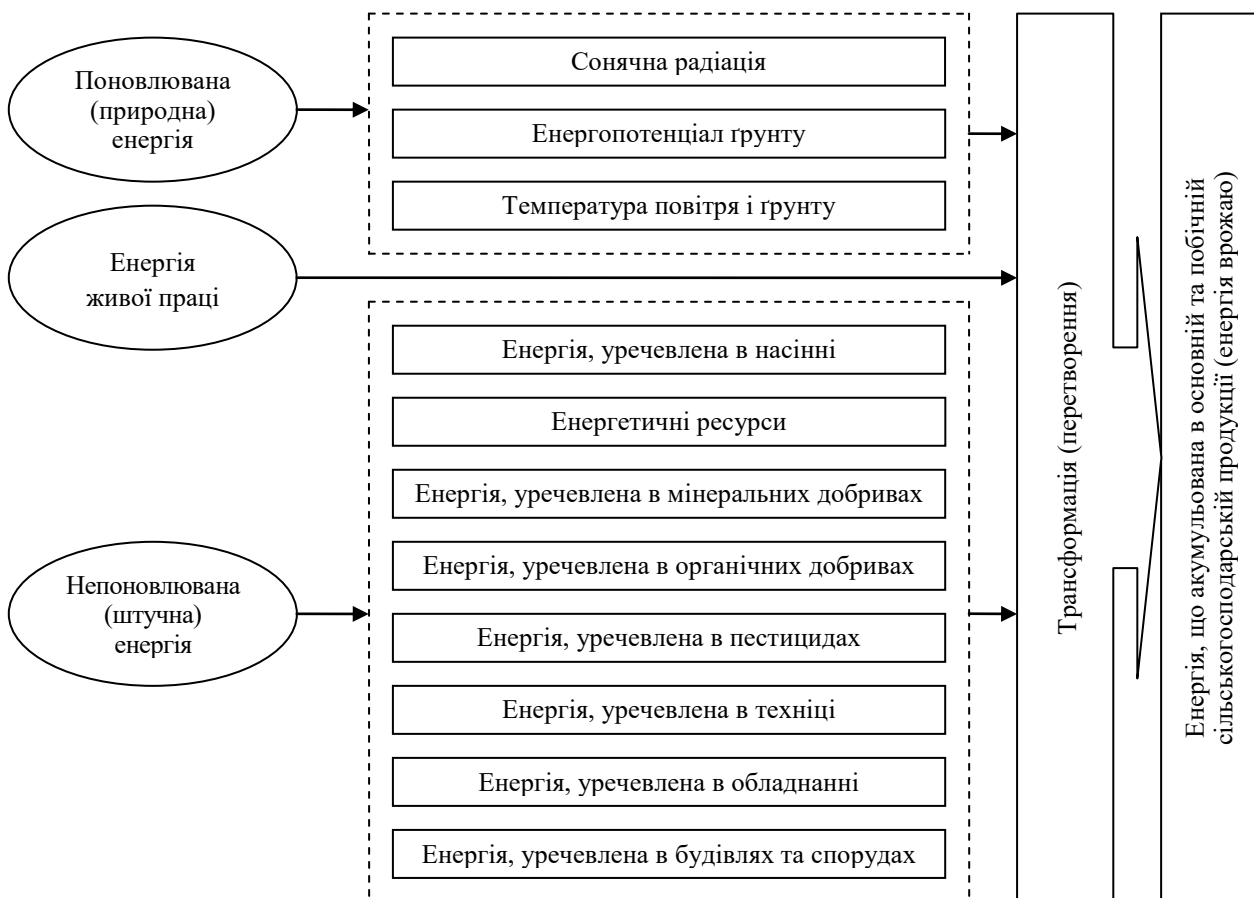


Рис. 1. Класифікація видів енергії в процесі виробництва продукції рослинництва (розроблено автором)

Варто зазначити, що процес виробництва продукції рослинництва безпосередньо залежить від ґрунтово-кліматичних умов, що, у свою чергу, визначаються обсягом використання сонячної радіації.

При цьому варто враховувати, що матеріалізоване вираження енергії може мати три основні прояви (рис. 2). При застосуванні класичних оціночних підходів, енергію як актив можна розглядати в ресурсному (згідно із витратним підходом), результативному (за дохідним підходом) та порівняльному аспектах.

Виробництво продукції рослинництва визначається на основі енергетичних еквівалентів, що дає змогу всі види праці й матеріально-технічні засоби (техніку – у кілограмах маси, живу працю – людино-годинах, витрати палива – у кілограмах, використання електроенергії – у кіловат-годинах, заробітну плату – у гривнях) привести до єдиного показника – джоуля. І за допомогою нього визначити активну частину кожного елемента, фактора родючості в технологічному процесі, його вклад у формування врожаю [4, с.81–82].

Енергетичний еквівалент прямих витрат – це енергія, що виділяється при згорянні одиниці маси або обсягу енергоносія, і енергія, витрачена на видобуток, переробку та транспортування цієї одиниці маси або обсягу.

Енергетичний еквівалент непрямих витрат – це енергія, витрачена на всіх етапах виробництва, переробки, транспортування, зберігання одиниці кожного виду витрат на відтворення основних та оборотних засобів.

Енергетичний еквівалент у розрахунку на 1 людино-годину праці поєднує прямі витрати енергії (витрати праці) й витрати енергії на соціально-побутові та навчальні заклади. Вони диференціюються за професійними групами працівників та рівнем їх кваліфікації, а також враховують шкідливі або важкі умови праці.

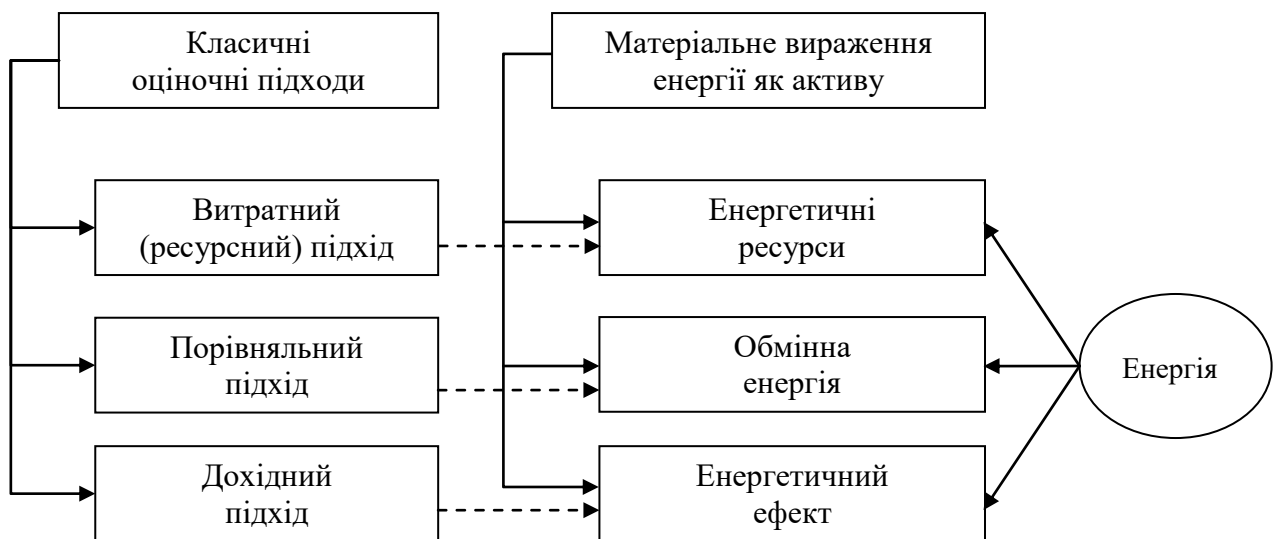


Рис. 2. Класифікація енергії як активу відповідно до застосування оціночних підходів (розроблено автором)

У сільськогосподарському виробництві категорія «енергетичний ефект» відображає абсолютний показник (величину) будь-якого кінцевого результату (як позитивний – коли зміни є корисними, так і негативний, коли зміни – деструктивні, або нульовим, коли змін немає), отриманого в процесі виконання операцій чи реалізації процесу (заходів).

Енергетичний ефект варто розглядати у різносторонніх аспектах (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація енергетичних ефектів (складено автором за даними [2, с.66])

Вид ефекту	Характеристика
Попередній енергетичний ефект	Визначають при необхідності обґрунтування перспективного нововведення

Продовження табл. 2

Очікуваний енергетичний ефект	Визначають у процесі вибору варіанта реалізації програми енергозбереження
Потенційний енергетичний ефект	Ґрунтується на розрахунку максимального використання певного виду енергозберігаючої техніки чи технології
Гарантований енергетичний ефект	Потенційний результат завершеної науково-технічної розробки внаслідок її приймання замовником
Фактичний енергетичний ефект	Дозволяє оцінити фактичний результат здійснення програми енергозбереження. Результати розрахунків використовують для кінцевої оцінки енергетичної економії обраних варіантів енергетичних витрат
Розрахунковий енергетичний ефект	Ефект, який не включається у планові та звітні документи
Плановий енергетичний ефект	Визначають на етапі впровадження заходів програми енергозбереження у виробництво. Такі розрахунки можуть використовуватися на різних стадіях розробки і реалізації програми енергозбереження
Річний енергетичний ефект	Визначається як підсумок річних енергетичних ефектів
Питомий енергетичний ефект	Визначається шляхом ділення кількості заощаджених енергетичних ресурсів на капітальні вкладення в енергозберігаючу техніку
Інтегральний енергетичний ефект	Ефект узагальнює заощадження усіх видів енергетичних ресурсів, що досягається внаслідок реалізації програми енергозбереження

Енергетичний ефект полягає у відсутності втрат, або заощадженні усіх видів енергетичних ресурсів, вивільнення їх для розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва, з урахуванням особливостей аграрної сфери при існуючому рівні розвитку технологій та техніки з дотриманням вимог до охорони навколишнього середовища. А також впровадження енергоефективної системи машин, оптимізація їх складу та структури.

Енергетичний ефект є результатом або наслідком різних заходів (організаційно-економічних, агротехнологічних, технічних) заощадження енергетичних ресурсів, які впроваджуються на аграрному підприємстві.

Однак недостатньо проводити енергетичну оцінку для визначення доцільності проведених заходів заощадження енергетичних ресурсів тільки за енергетичним ефектом. Необхідно порівнювати отримані результати з сукупними витратами, які були понесені для отримання енергетичного ефекту.

Категорія «енергетичний ефект в рослинництві» досягається шляхом позитивного результату в зменшенні сукупних витрат енергетичних ресурсів на одиницю земельної площі або одиницю продукції рослинництва без зменшення обсягу виробництва (або збільшенні обсягу виробництва продукції рослинництва) та погіршення якості продукції за найменшого негативного впливу на навколишнє середовище.

При цьому варто спиратися на наступні підходи до визначення енергетичного ефекту в рослинництві:

1. Зменшення сукупних витрат енергетичних ресурсів на одиницю посівної площі за незмінної урожайності i -го виду сільськогосподарської культури:

$$E_{ci} \Rightarrow \min, Y = Y_{\alpha}, \quad (1)$$

де E_{ci} – сукупні витрати енергетичних ресурсів на 1 га посівів i -го виду сільськогосподарської культури, МДж/га;

Y – урожайність i -го виду сільськогосподарської культури, ц/га;

Y_{α} – урожайність i -го виду сільськогосподарської культури при мінімумі витрат сукупних енергетичних ресурсів, ц/га.

2. Підвищення урожайності i -го виду сільськогосподарської культури за однакових витрат сукупних енергетичних ресурсів на одиницю площі:

$$E_{ci} = E_{\alpha}, Y \Rightarrow \max, \quad (2)$$

де E_{ci} – сукупні витрати енергетичних ресурсів на 1 га посівів i -го виду сільськогосподарської культури, МДж/га;

E_{α} – сукупні витрати енергетичних ресурсів на 1 га посівів i -го виду сільськогосподарської культури при підвищенні рівня урожайності, МДж/га;

Y – урожайність i -го виду сільськогосподарської культури, ц/га.

3. Підвищення i -го виду сільськогосподарської культури при зменшенні витрат сукупних енергетичних ресурсів на одиницю площі:

$$E_{ci} \Rightarrow \min, Y \Rightarrow \max, \quad (3)$$

де E_{ci} – сукупні витрати енергетичних ресурсів на 1 га посівів i -го виду сільськогосподарської культури, МДж/га;

Y – урожайність i -го виду сільськогосподарської культури, ц/га.

Категорія «енергетичний ефект в рослинництві» визначається за досягнутим рівнем відносно бажаного результату (обсягу заощадження чи фактичної кількості споживання) енергетичних ресурсів.

Енергетичний ефект в рослинництві може розраховуватися в межах звітного періоду чи у розрахунку на весь термін використання відповідної енергозберігаючої техніки, обладнання, застосування енергозберігаючих технологій.

Збільшення позитивного енергетичного ефекту в галузі рослинництва супроводжується більш значущими виробничими результатами (збільшенням обсягу валової продукції, підвищенням рівня урожайності) за мінімальних питомих витрат енергетичних ресурсів.

Висновки і перспективи подальших розробок. У процесі виробництва продукції рослинництва має місце рух матерії, загальною мірою якої є поновлювана (природна), непоновлювана (штучна) енергії та енергія живої праці. Залучення всіх видів енергії до енергетичної оцінки сприяє більш об'єктивному врахуванню елементів продуктивних сил.

Для оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва пропонується визначати величину енергетичного ефекту. Зокрема, при оцінці результативності діяльності підрозділів галузей рослинництва доцільно визначити показник енергетичного ефекту в рослинництві. Зазначене матиме позитивний вплив на обґрунтування організаційно-економічних і техніко-технологічних заходів, спрямованих на зменшення сукупних витрат енергетичних ресурсів та вдосконалення процесу виробництва продукції рослинництва за найменшим негативним впливом на навколишнє середовище.

Перспективи подальших розробок передбачають удосконалення методики розрахунку основних енергетичних показників виробництва продукції рослинництва на аграрних підприємствах України.

Література

1. Тараріко Ю. О., Несмашна О. Ю., Бердніков О. М., Глушенко Л. Д., Личук Г. І. та ін. *Біоенергетична оцінка сільськогосподарського виробництва (науково-методичне забезпечення)*. Київ : Аграрна наука, 2005. 200 с.
2. Буга В. К., Добыш Г. Ф., Мицкевич А. А. *Энергоемкость сельскохозяйственной продукции* : монографія. Минск : Ураджай, 1992. 128 с.
3. Гришко В. В., Перебийніс В. І., Рабштина В. М. *Енергозбереження в сільському господарстві (економіка, організація, управління)*. Полтава : Вид-во «Полтава», 1996. 280 с.
4. Медведовський О. К., Іваненко П. І. *Енергетичний аналіз інтенсивних технологій в сільськогосподарському виробництві*. Київ : Урожай, 1988. 208 с.

5. Canakci M., Topakci M., Akinci I., Ozmerzi A. *Energy use pattern of some field crops and vegetable production: case study for Antalya region, Turkey*. Energy Conversion and Management. 2005. No. 4. Vol. 46. Pp. 655–666. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.enconman.2004.04.008>.
6. Esengun K., Erdal G., Gunduz O., Erdal H. *An economic analysis and energy use in stake-tomato production in Tokat province of Turkey*. Renewable Energy. 2007. Vol. 32. Issue 11. Pp. 1873–1881. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.renene.2006.07.005>.
7. Haj Seyed Hadi M., Darzi M., Sharifi Ashoorabadi E. *Study the effects of conventional and low input production system on energy efficiency of Silybum marianum L.* World Academy of Science, Engineering and Technology. 2009. No. 54. Pp. 364–366.
8. Ozkan B., Akcaoz H., Fert C. *Energy input-output an alysis in Turkish agriculture*. Renewable Energy. 2004. No. 29. Pp. 39–51. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0960-1481\(03\)00135-6](https://doi.org/10.1016/S0960-1481(03)00135-6).
9. Rathke G. W., Diepenbrock W. *Energy balance of winter oilseed rape (Brassica napus L.) cropping as related to nitrogen supply and preceding crop*. European Journal of Agronomy. 2006. No. 24. Pp. 35–44. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eja.2005.04.003>.

References

1. Tarariko, Yu. O., Nesmashna, O. Yu., Berdnikov, O. M., Hlushchenko, L. D., Lychuk, H. I. et al. (2005). *Bioenergy assessment of agricultural production (scientific and methodological support)* [Bioenerhetychna otsinka silskohospodarskoho vyrobnytstva (naukovo-metodychne zabezpechennia)], Ahrarna nauka, Kyiv, 200 s. [in Ukrainian]
2. Buga, V. K., Dobysh, G. F. & Mitskevich, A. A. (1992). *Energy intensity of agricultural products: monograph* [Energoemkost selskokhozyaystvennoy produktsii: monografiya], Uradzhay, Minsk, 128 s. [in Russian]
3. Gryshko, V. V., Perebyinis, V. I. & Rabshtyna, V. M. (1996). *Energy saving in agriculture (economy, organization, management)* [Enerhozberezhennia v silskomu hospodarstvi (ekonomika, orhanizatsiia, upravlinnia)], Vydavnytstvo «Poltava», Poltava, 280 s. [in Ukrainian]
4. Medvedovskyi, O. K. & Ivanenko, P. I. (1988). *Energy analysis of intensive technologies in agricultural production* [Enerhetychnyi analiz intensyvnykh tekhnolohii v silskohospodarskomu vyrobnytstvi], Urozhai, Kyiv, 208 s. [in Ukrainian]
5. Canakci, M., Topakci, M., Akinci, I., Ozmerzi, A. (2005). *Energy use pattern of some field crops and vegetable production: case study for Antalya region, Turkey*, Energy Conversion and Management, No. 4, Vol. 46, pp. 655–666. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.enconman.2004.04.008>.
6. Esengun, K., Erdal, G., Gunduz, O., Erdal, H. (2007). *An economic analysis and energy use in stake-tomato production in Tokat province of Turkey*, Renewable Energy, Vol. 32, Issue 11, pp. 1873–1881. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.renene.2006.07.005>.
7. Haj Seyed Hadi, M., Darzi, M., Sharifi Ashoorabadi, E. (2009). *Study the effects of conventional and low input production system on energy efficiency of Silybum marianum L.*, World Academy of Science, Engineering and Technology, No. 54, pp. 364–366.
8. Ozkan, B., Akcaoz, H., Fert, C., (2004). *Energy input-output analysis in Turkish agriculture*, Renewable Energy, No. 29, pp. 39–51. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0960-1481\(03\)00135-6](https://doi.org/10.1016/S0960-1481(03)00135-6).
9. Rathke, G. W., Diepenbrock, W. (2006). *Energy balance of winter oilseed rape (Brassica napus L.) cropping as related to nitrogen supply and preceding crop*, European Journal of Agronomy, No. 24, pp. 35–44. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eja.2005.04.003>.

339.187.6 (477)

Ігор Ярославович КУЛИНЯК

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій,
Національний університет «Львівська політехніка», Україна, e-mail: igor.y.kulyniak@lpnu.ua,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8135-4614>

Юрій Михайлович ДЗЮРАХ

асистент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту,
Національний університет «Львівська політехніка», Україна, e-mail: yurii.m.dziurakh@lpnu.ua,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7131-7468>

**ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ
ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ**

Кулиняк, І. Я., Дзюрах, Ю. М. *Тенденції та перспективи розвитку ринку фінансового лізингу в Україні*. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 48–57.

Анотація. У статті обґрунтовано популярність фінансового лізингу як альтернативної форми банківського кредитування. Проаналізовано динаміку та виявлено перспективи розвитку ринку фінансового лізингу в Україні за такими показниками: кількість фінансових установ та юридичних осіб – лізингодавців; динаміка вартості та кількості договорів фінансового лізингу, укладених фінансовими установами та юридичними особами – лізингодавцями; вартісний та структурний розподіл договорів фінансового лізингу на кінець періоду за галузями; вартість договорів фінансового лізингу на кінець року за обладнанням; структурний розподіл вартості договорів фінансового лізингу на кінець року за терміном їх дії. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу за даними 2007–2018 рр. побудовано трендові моделі кількості фінансових установ та юридичних осіб – лізингодавців в Україні та визначено їхні прогностичні значення на 2019 р. Аналіз динаміки вартості та кількості договорів фінансового лізингу, укладених фінансовими компаніями та юридичними особами – лізингодавцями, які не є фінансовими компаніями, дозволив виокремити два періоди, які стали переломними у формуванні висхідного тренду. За допомогою систематизації та аналізу статистичних даних виявлено та охарактеризовано зміни у розподілі вартості договорів фінансового лізингу за галузями протягом аналізованого періоду 2008–2018 рр. Визначено тенденції у розподілі структури вартості договорів фінансового лізингу за терміном їх дії та вартості договорів фінансового лізингу за обладнанням. Наведено основні стримуючі фактори розвитку лізингової галузі в Україні.

Ключові слова: фінансовий лізинг; фінансова установа; лізингодавець; договір фінансового лізингу; вартість договору фінансового лізингу; лізингова послуга; ринок лізингових послуг; лізингова галузь.

Игорь Ярославович КУЛЫНЯК

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента организаций,
Национальный университет «Львовская политехника», Украина, e-mail: igor.y.kulyniak@lpnu.ua,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8135-4614>

Юрий Михайлович ДЗЮРАХ

ассистент кафедры административного и финансового менеджмента,
Национальный университет «Львовская политехника», Украина, e-mail: yurii.m.dziurakh@lpnu.ua,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7131-7468>

**ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА
ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА В УКРАИНЕ**

Кульняк, И. Я., Дзюрах, Ю. М. *Тенденции и перспективы развития рынка финансового лизинга в Украине*. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверькова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 48–57.

Аннотация. В статье обоснована популярность финансового лизинга как альтернативной формы банковскому кредитованию. Проанализирована динамика и выявлены перспективы развития рынка финансового лизинга в Украине по таким показателям: количество финансовых учреждений и юридических лиц – лизингодателей; динамика стоимости и количества договоров финансового лизинга, заключенных

финансовыми учреждениями и юридическими лицами – лизингодателями; стоимостное и структурное деление договоров финансового лизинга по отраслям; стоимость договоров финансового лизинга по оборудованию; структурное распределение стоимости договоров финансового лизинга по сроку их действия. С помощью корреляционно-регрессионного анализа по данным 2007–2018 гг. построены трендовые модели количества финансовых учреждений и юридических лиц – лизингодателей в Украине и определены их прогнозные значения на 2019 год. Анализ динамики стоимости и количества договоров финансового лизинга, заключенных финансовыми компаниями и юридическими лицами – лизингодателями, которые не являются финансовыми компаниями, позволил выделить два периода, которые стали переломными в формировании восходящего тренда. С помощью систематизации и анализа статистических данных выявлены и охарактеризованы изменения в распределении стоимости договоров финансового лизинга по отраслям в течение анализируемого периода 2008–2018 гг. Определены тенденции в распределении структуры стоимости договоров финансового лизинга по сроку их действия и стоимости договоров финансового лизинга по оборудованию. Приведены основные сдерживающие факторы развития лизинговой отрасли в Украине.

Ключевые слова: финансовый лизинг; финансовое учреждение; лизингодатель; договор финансового лизинга; стоимость договора финансового лизинга; лизинговая услуга; рынок лизинговых услуг; лизинговая отрасль.

Ihor KULYNIAK

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Management of Organizations,
Lviv Polytechnic National University, Ukraine, e-mail: ihor.y.kulyniak@lpnu.ua,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8135-4614>

Yurii DZIURAKH

Assistant, Department of Administrative and Financial Management,
Lviv Polytechnic National University, Ukraine, e-mail: yurii.m.dziurakh@lpnu.ua,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7131-7468>

TRENDS AND PROSPECTS OF FINANCIAL LEASING MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

Kulyniak, I., Dziurakh, Yu. (2019). *Trends and prospects of financial leasing market development in Ukraine*. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Tendentsii ta perspektyvy rozvytku rynku finansovoho lizynhu v Ukraini; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Вісник соціально-економічних досліджень (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 48–57.

Abstract. The article substantiates the popularity of financial leasing as an alternative form of bank lending. The dynamics and prospects of financial leasing market development in Ukraine are analyzed in accordance with the following indicators: number of financial institutions and legal entities – lessors; the dynamics of the value and number of financial leasing agreements concluded by financial institutions and legal entities – lessors; cost and structural distribution of financial leasing agreements by industry; cost of financial leasing agreements by equipment; the structural division of the value of financial leasing agreements by the term of their operation. Trend models of the number of financial institutions and legal entities – lessors in Ukraine are constructed and their forecast values for 2019 are determined with using correlation and regression analysis according to the data for 2007–2018. An analysis of the value dynamics and number of financial leasing agreements concluded by financial companies and legal entities – lessors that are not financial companies, allowed us to distinguish two periods, which became a critical in the upward trend formation. The changes in the value distribution of financial leasing agreements by branches during the analyzed period of 2008–2018 are revealed and characterized based on the systematization and analysis of statistical data. The trends in the distribution of the cost structure of financial leasing agreements by their validity period and value of financial leasing agreements by equipment are determined. The main restraining factors of leasing industry development in Ukraine are presented.

Keywords: financial leasing; financial institution; lessor; financial leasing agreement; cost of financial leasing agreement; leasing service; leasing services market; leasing industry.

JEL classification: D530; E440; G230

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.48-57](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.48-57)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні лізинг як альтернативна форма банківському кредитуванню все більше знаходить своє вираження популярності не тільки серед лізингодавців, але й серед фінансових установ, для яких послуги фінансового

лізингу не є основним видом діяльності. Підприємці все більше уваги приділяють перевагам лізингу порівняно з іншими джерелами фінансування своєї діяльності. Популярність зростання ваги лізингових послуг підтверджується статистичними даними. Зокрема, за даними експертів Проекту USAID «Трансформація фінансового сектору», динаміка збільшення обсягів фінансування лізинговими компаніями в Україні майже вдвічі перевищує світову. За даними World Leasing Yearbook 2019, зростання обсягів лізингу в ТОП 50 країн склало +16%, а світовий обсяг лізингових угод склав 1,3 трильйона доларів США. За свідченням Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» протягом 2018 р. обсяг нового бізнесу (вартість профінансованих об'єктів лізингу) склав 14,95 млрд. грн., що на 61% перевищує обсяги 2017 р. [1]. За даними Європейської комісії, лізинг є важливим джерелом фінансування для 48% малого та середнього бізнесу у ЄС [2, с.6]. Зростання уваги до лізингового фінансування з боку багатьох суб'єктів господарювання зумовлює необхідність та актуальність подальшого вивчення сучасного стану та основних тенденцій розвитку ринку фінансового лізингу в Україні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Серед вітчизняних науковців, праці яких присвячені дослідженню поточного стану та перспектив розвитку ринку лізингових послуг в Україні, варто згадати таких, як: І. Вишневський [2], А. Г. Загородній [3], А. Краковська [2], О. Є. Кузьмін [4], Н. Педос [2], Н. І. Подольчак [3], Н. Ю. Подольчак [3], І. В. Ратошнюк [5], Л. І. Чернобай [4] та ін.

У своєму дослідженні науковці М. М. Дученко та Т. В. Павленко [6] крім аналізу ситуації на ринку лізингових послуг в Україні, виявили перешкоди, що заважають розвитку даної складової фінансового сектору та дослідили можливі напрями його зростання в цілому, порівняли умови лізингу із банківським фінансуванням бізнесу, навели обмежуючі фактори, що стримують розвиток цього важливого для економіки сектору та сформуливали перелік заходів щодо їх подолання. Предметом дослідження О. В. Слободянюк та І. В. Степанової [7] є аналіз динаміки надання послуг фінансового лізингу, характеристика структури лізингового портфеля за галузями та вивчення причин, що впливають на його розвиток.

С. Б. Єгоричева, А. М. Соколова та К. Є. Осауленко [8] визначили механізм функціонування ринку лізингових послуг в Україні та обґрунтували напрями його вдосконалення, а П. О. Мухін [9] дослідив сучасний стан лізингу, різні форми залучення інвестиційних ресурсів для активізації структурних перебудов в Україні та перспективи розвитку ринку лізингу за участю банків на прикладі ТОВ «ТЕКОМ-Лізинг».

Проведенням збору статистичної інформації про стан і розвиток фінансових компаній та лізингодавців з метою виявлення тенденцій розвитку ринку лізингових послуг займаються Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [10] та асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» [11]. Перший детальний аналітичний огляд ринку лізингових послуг в Україні, визначення основних трендів галузі та перешкод для розвитку індустрії в цілому є результатом дослідження експертів Проекту USAID «Трансформація фінансового сектору» [12].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Перспективність і привабливість фінансового лізингу для усіх суб'єктів, які беруть участь у лізинговому процесі, позитивні тенденції змін у розвитку економіки України, а також значна ємність ринку, призводять до того, що потреба у фінансовому лізингу буде зростати, що й обумовлює необхідність подальшого ґрунтовнішого дослідження особливостей функціонування ринку лізингових послуг в Україні. Враховуючи динамічність ринкового середовища, вплив різних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, формування нових трендів під впливом міжнародних подій вимагає постійного моніторингу та аналізу особливостей функціонування та розвитку ринку фінансового лізингу в Україні як альтернативи ринку традиційного банківського кредитування.

Постановка завдання. Метою статті є проаналізувати основні тенденції за період 2007–2018 рр. та перспективи подальшого розвитку ринку фінансового лізингу в Україні. Для досягнення мети на основі офіційних статистичних даних поставлено завдання

проаналізувати показники діяльності фінансових установ та юридичних осіб – лізингодавців, які не є фінансовими установами. Використання кореляційно-регресійного аналізу дозволить побудувати трендові моделі та сформулювати прогноз кількості фінансових установ та юридичних осіб – лізингодавців в Україні на 2019 рік.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внесення інформації про фінансові компанії та лізингодавців до Державного реєстру фінансових установ, який веде Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), розпочалося у 2004 році. Ліцензія на право надання послуг фінансового лізингу видається фінансовим установам та юридичним особам – суб'єктам господарювання (лізингодавцям), які не є фінансовими установами, але мають визначену законами та нормативно-правовими актами можливість надавати послуги з фінансового лізингу. Лізингова діяльність банків здійснюється на підставі ліцензії Національного банку України. Проте, більшість зареєстрованих у Нацкомфінпослуг фінансових установ з правом ведення лізингової діяльності, насправді лізингову діяльність не провадять.

На тлі стрімкого зростання кількості фінансових установ в Україні, спостерігається тенденція до збільшення кількості компаній, які надають послуги фінансового лізингу, що свідчить про зростання попиту на такий вид фінансових послуг. Динаміка кількості установ свідчить про те, що з 2015 р. кількість зареєстрованих фінансових установ, які мали ліцензії на надання послуг фінансового лізингу, перевищила кількість юридичних осіб – лізингодавців. Це пояснюється зростанням конкурентоспроможності лізингу порівняно з традиційним банківським кредитуванням (рис. 1).

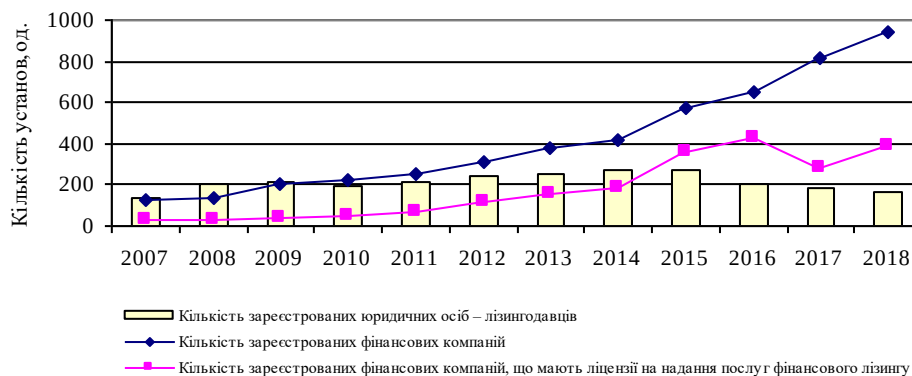


Рис. 1. Динаміка кількості фінансових установ та юридичних осіб – лізингодавців (побудовано за даними [10])

Зростання кількості фінансових установ та юридичних осіб – лізингодавців в Україні спричинено збільшенням зацікавленості у лізингових послугах з боку іноземних банків, що увійшли на український ринок; зростанням обізнаності щодо лізингу серед широкої громадськості та державних службовців; швидким розвитком фінансових ринків України, а також кращим доступом до кредитних ресурсів [13, с.206].

Результати формування трендових моделей кількості фінансових установ та юридичних осіб – лізингодавців в Україні, які сформовані за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, а також результати прогнозу на 2019 р. представлені в табл. 1.

Близько 99,9% усіх послуг фінансового лізингу надається юридичними особами – лізингодавцями, які не є фінансовими установами. Аналізуючи динаміку вартості та кількості договорів фінансового лізингу, укладених фінансовими компаніями та юридичними особами – лізингодавцями, які не є фінансовими компаніями, можемо виокремити два періоди, що стали переломними у формуванні висхідного тренду (рис. 2–3).

Таблиця 1

Результати прогнозування кількості фінансових установ та юридичних осіб – лізингодавців в Україні на 2019 р. (розраховано авторами)

Тип установи	Рівняння тренду	Значення коефіцієнта детермінації	Прогнозована кількість, од.
Юридичні особи – лізингодавці	$y = -3,1816x^2 + 43,518x + 101,89$	$R^2 = 0,7675$	130
Фінансові компанії	$y = 6,5659x^2 - 13,539x + 150,68$	$R^2 = 0,9925$	1084
	$y = 102,77e^{0,1854x}$	$R^2 = 0,99$	1144
	$y = 71,818x - 48,485$	$R^2 = 0,9207$	885
Фінансові компанії, що мають ліцензії на надання послуг фінансового лізингу	$y = 19,766e^{0,2748x}$	$R^2 = 0,9463$	704
	$y = 14,321x^{1,2657}$	$R^2 = 0,8825$	368
	$y = 1,7662x^2 + 15,046x - 15,136$	$R^2 = 0,8559$	479
	$y = 38,007x - 68,712$	$R^2 = 0,8389$	425



Рис. 2. Динаміка вартості та кількості договорів фінансового лізингу, укладених юридичними особами – лізингодавцями (побудовано авторами за даними [10])

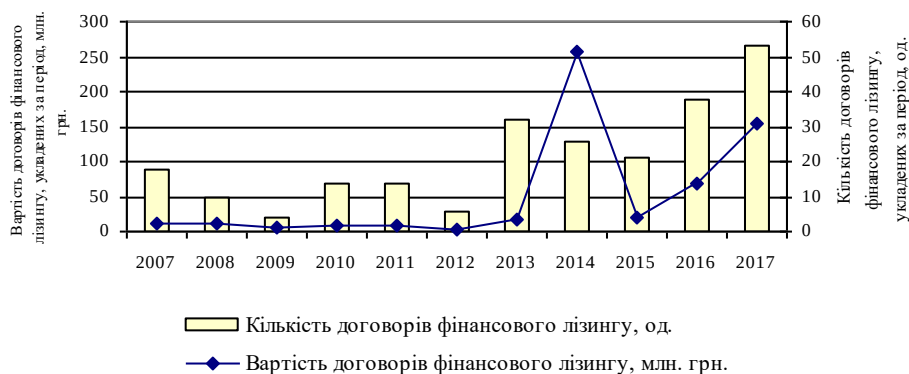


Рис. 3. Динаміка вартості та кількості договорів фінансового лізингу, укладених фінансовими установами (побудовано авторами за даними [10])

Перший період (2008–2009 рр.) – вплив світової фінансово-економічної кризи на діяльність фінансових установ та лізингодавців як на вітчизняному, так і на міжнародному ринку лізингових послуг. Також варто додати негативний вплив нестабільності політичної ситуації, погіршення доступу до кредитних ресурсів, які є основним джерелом фінансування лізингових операцій, падіння платоспроможності підприємств, а також припинення інвестиційних проектів. До 30% лізингових компаній у різних країнах припинили своє існування за підсумками 2008–2009 рр. шляхом ліквідації, приєднання до інших, більш потужних гравців або злиття декількох невеликих компаній в одну велику. Світова

фінансово-економічна криза 2007–2009 рр. справила негативний вплив на об'єм міжнародного лізингового ринку. Наприклад, Європейський лізинговий ринок відреагував на світову фінансово-економічну кризу падінням на 32,28% у 2009 р. відносно 2008 р., тоді як у 2008 р. скорочення ринку відбулося на 5,1% порівняно з 2007 р. При цьому портфель лізингу (непогашена позиція) у Європі у 2009 р. скоротився на 6,7%, а у 2008 р., як і раніше, зростав на 4,3% [14]. Починаючи з третього кварталу 2010 р., після фінансово-економічної кризи, ринок лізингу почав стрімко набирати обертів і за деякими показниками наблизився до докризового рівня. Основною тенденцією для поточної оцінки потенціалу ринку стала зростаюча активність корпоративних клієнтів [13, с.205].

Другий етап (2014–2015 рр.) – вплив військового конфлікту та російської збройної агресії проти України на Сході, захоплення Росією Криму, політичної нестабільності та проведення дострокових президентських виборів, падіння курсу національної валюти, фінансово-економічної нестабільності тощо на діяльність фінансових установ та лізингодавців. Після 2013 р. частина лізингових компаній пішли з ринку, а ті, що залишаються, переважно є компаніями від банківських структур або дочірніми від іноземних компаній. Зокрема перестали діяти такі компанії як ING Lease, SG Equipment Leasing, UniCredit Leasing, Українська лізингова компанія (BNP Paribas Leasing Solutions) [3].

Протягом аналізованого періоду 2008–2018 рр. відбулися зміни і у розподілі вартості договорів фінансового лізингу на кінець періоду за галузями (табл. 2–3).

Таблиця 2

Розподіл вартості договорів фінансового лізингу на кінець періоду за галузями, млн. грн.

(складено авторами за даними [10])

Назва галузі	Вартість укладених договорів фінансового лізингу на кінець року, млн. грн.										
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Будівництво	4333,9	2959,8	2520,4	10119,6	2077,9	1869	1975,6	1531,2	928,3	1049,5	1198,7
Добувна промисловість	363,9	545	345,9	1452,7	1051,8	1520,6	992,3	1746,9	1645	167,1	822,4
Легка промисловість	143,3	127,5	81,7	384	70,3	134,1	129,3	43,1	26,7	8,3	5,7
Машинобудування	26,5	93,6	148,1	1081,9	210,7	219,9	273,4	326,5	292,3	262,7	245,9
Металургія	166	126,1	336,6	589,3	132,4	43,6	220	121,5	82,1	476	1017
Сільське господарство	2281,5	3153,8	3966,2	17232,6	7905,5	9416,3	11233,1	6636,4	5654	5503,4	5320,2
Сфера послуг	2215,6	1644	1526,4	6631,8	2000,9	1350,2	1194,6	984,6	1206,4	1349,2	1661,3
Транспорт	14628,9	16095,2	18123,3	74434,6	24128,4	48158,6	36642,1	8252,8	7886,4	7220,4	6925,7
Харчова промисловість	558,3	482,2	415,9	1665,9	430	517,3	906,6	534,1	428	303,3	617,1
Хімічна промисловість	355,1	141	87,7	366,8	83,8	70,7	72,1	271,2	127	117,6	155,1
Інші	2903,4	1871,8	3011,9	11137,2	3453,2	3827,5	4933,5	5899,4	4901,4	6300,9	7244,3
Всього	27976,4	27240	30564,1	125096,4	41544,9	67127,8	58572,6	26454,9	23267,2	22827,7	25535,2

Таблиця 3

Структурний розподіл вартості договорів фінансового лізингу на кінець періоду за галузями, % (складено авторами за даними [10])

Назва галузі	Структура вартості укладених договорів фінансового лізингу на кінець року, %										
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Будівництво	15,5	10,9	8,2	8,1	5,0	2,8	3,4	5,8	4,0	4,6	4,7
Добувна промисловість	1,3	2,0	1,1	1,2	2,5	2,3	1,7	6,6	7,1	0,7	3,2
Легка промисловість	0,5	0,5	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0
Машинобудування	0,1	0,3	0,5	0,9	0,5	0,3	0,5	1,2	1,3	1,2	1,0
Металургія	0,6	0,5	1,1	0,5	0,3	0,1	0,4	0,5	0,4	2,1	4,0
Сільське господарство	8,2	11,6	13,0	13,8	19,0	14,0	19,2	25,1	24,3	24,1	20,8
Сфера послуг	7,9	6,0	5,0	5,3	4,8	2,0	2,0	3,7	5,2	5,9	6,5
Транспорт	52,3	59,1	59,3	59,5	58,1	71,7	62,6	31,2	33,9	31,6	27,1
Харчова промисловість	2,0	1,8	1,4	1,3	1,0	0,8	1,5	2,0	1,8	1,3	2,4
Хімічна промисловість	1,3	0,5	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1	1,0	0,5	0,5	0,6
Інші	10,4	6,9	9,9	8,9	8,3	5,7	8,4	22,3	21,1	27,6	28,4

Згідно з даними табл. 2–3, найбільше договорів фінансового лізингу укладається з лізингодержувачами, які представляють транспортну галузь, будівництво, сільське господарство та сферу послуг. Суттєвих змін зазнала транспортна галузь, для якої структура вартості договорів фінансового лізингу серед усіх галузей на кінець 2018 р. становила 27,1%, що майже вдвічі менше порівняно з 2008 р. та на 44,6% менше ніж у 2013 р., коли структура вартості укладених договорів фінансового лізингу була максимальною для цієї галузі та становила 71,7%. Значний ріст вартості укладених договорів фінансового лізингу у транспортній галузі у 2013 р. відбувся за рахунок користування Укрзалізницею даною послугою, зокрема, одна лізингова компанія уклала договори з Укрзалізницею на суму 22242,4 млн. грн. Зменшення у структурі вартості укладених договорів фінансового лізингу характерно і для будівництва (4,7% у 2018 р. порівняно з 15,5% у 2008 р.). Помітне зростання структури вартості укладених договорів фінансового лізингу спостерігалось у сфері сільського господарства протягом 2008–2015 рр., проте, починаючи з 2016 р., бачимо незначний спад (20,8% у 2018 р. порівняно з 25,1% у 2015 р.). Варто відзначити й зростання структури вартості укладених договорів фінансового лізингу інших галузей, таких як медичне обслуговування, комп'ютерна і телекомунікаційна сфера, переробна промисловість.

Найменшими споживачами лізингових послуг є легка та хімічна промисловість, машинобудування (для прикладу, вартість укладених договорів фінансового лізингу у 2018 р. у легкій промисловості становила 5,7 млн. грн., у той час як для транспортної галузі – понад 6,9 млрд. грн.). У 2018 р. суттєво збільшилась вартість укладених договорів фінансового лізингу у металургії (1 017 млн. грн. порівняно з 476 млн. грн. у 2017 р.).

Вартість договорів фінансового лізингу за обладнанням представлена в табл. 4.

Таблиця 4

Вартість договорів фінансового лізингу на кінець року за обладнанням, млн. грн.
(складено авторами за даними [10])

Обладнання	Вартість договорів фінансового лізингу на кінець року за обладнанням, млн. грн.							
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Транспорт	17696,5	24425,2	50469,4	42362,5	14713,6	13828,2	13948,2	16063,3
Комп'ютерна техніка та телекомунікаційне обладнання	2090,6	1939,7	1043,5	482,6	25,4	26,2	31,5	50
Друкарське та поліграфічне обладнання	244,6	133,9	84,8	61,2	46,2	35,4	25	28
Торговельне та банківське обладнання	30,4	44,8	55,8	229,6	243,3	211,3	187,3	8,4
Техніка, машини та устаткування для сільського господарства	5151,5	6477	7674,7	8876,3	5736,4	4845,2	4398,2	4818,7
Інші	8402,2	8514	7794,1	6560,4	5582,8	4231,3	4168,3	4258,6
Всього	33615,8	41534,6	67122,3	58572,6	26347,7	23177,6	22758,5	25227

Як бачимо із табл. 4, найчастіше у лізинг фінансувалися купівля транспортних засобів (63,7% від загальної суми договорів у 2018 р.) і техніка, машини та устаткування для сільського господарства (19,1% від загальної суми договорів у 2018 р.). Серед іншого обладнання, яке було об'єктом фінансового лізингу за чинними договорами, варто зазначити: будівельне обладнання та техніку – 1 197,0 млн. грн. або 4,7% від загальної суми договорів у 2018 р. Вартість договорів збільшилася на 8,6% (94,3 млн. грн.) порівняно з 2017 р.; промислове обладнання – 618,1 млн. грн. або 2,5% від загальної суми договорів у 2018 р. Вартість договорів збільшилася на 568,9% (525,7 млн. грн.) порівняно з 2017 р. Фінансування купівлі комп'ютерної техніки та телекомунікаційного обладнання у лізинг протягом 2011–2015 рр. зменшувалося, а з 2016 р. збільшується, але так і не досягає рівня 2011–2014 рр. Також за період 2011–2018 рр. спостерігається зменшення вартості договорів фінансового лізингу друкарського та поліграфічного обладнання.

Розподіл вартості договорів фінансового лізингу за терміном їх дії подано на рис. 4.

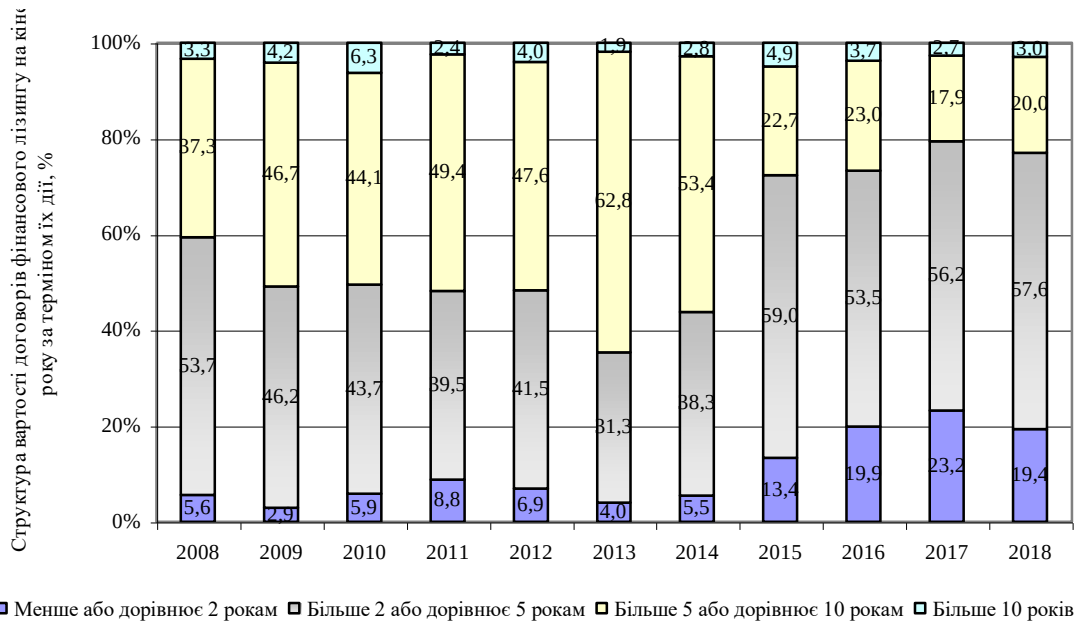


Рис. 4. Розподіл структури вартості договорів фінансового лізингу на кінець року за терміном їх дії (побудовано за даними [10])

Протягом 2009–2014 рр. більшість договорів фінансового лізингу укладалися на термін від 5 до 10 років, починаючи з 2015 р. збільшується частка середньострокових (від 2 до 5 років) та короткострокових договорів (до 2 років), що пов'язано з посиленням економічної та політичної невизначеності через військовий конфлікт на сході України.

У дослідженнях виокремлюють такі основні стримуючі фактори розвитку лізингової галузі в Україні [2, с.6]:

- брак фінансування, особливо в гривнях, що зумовлено відсутністю великих мереж міжнародних банків та лізингодавців;
- недостатня обізнаність компаній, малого та середнього бізнесу, представників влади та громадськості щодо переваг лізингу для фінансування розширення бізнесу;
- відсутність сприятливої юридичної та податкової бази для лізингу;
- брак внутрішнього та іноземного капіталу для лізингових компаній і відсутність програм, спрямованих на лізинг для малого та середнього бізнесу;
- недостатня інституційна спроможність асоціації, яка б мала потужніше представляти та захищати інтереси учасників і забезпечувати юридичну, нормативну, інформаційну, рекламну, професійну підготовку;
- відокремленість лізингової галузі від міжнародних тенденцій та напрацювань.

Лізинг як альтернативна форма фінансування та оновлення виробничо-господарської діяльності банківському кредитуванню, особливо у сфері фінансування малого та середнього бізнесу, має суттєві переваги. Проте в Україні лізинг використовується недостатньо через наявність стримуючих факторів, які необхідно усувати спільними силами державних органів, суб'єктами лізингової діяльності та підприємцями.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проаналізувавши показники діяльності фінансових установ та юридичних осіб – лізингодавців, які не є фінансовими установами, можна виокремити такі тенденції у їхньому розвитку:

- спостерігається тенденція до збільшення кількості компаній, які надають послуги фінансового лізингу, що свідчить про зростання попиту на такий вид фінансових послуг. Результати формування трендових моделей показують збільшення кількості фінансових установ та юридичних осіб – лізингодавців в Україні у прогнозованому 2019 році;
- близько 99,9% усіх послуг фінансового лізингу надається юридичними особами – лізингодавцями, які не є фінансовими установами, що свідчить про їхню більшу конкурентоспроможність внаслідок спеціалізації на даному виді економічної діяльності;

- світова фінансово-економічна криза (2008–2009 рр.) та військовий конфлікт і російська збройна агресія проти України на Сході (2014–2015 рр.) спричинили суттєвий негативний вплив на діяльність фінансових установ та лізингодавців;
- найбільше договорів фінансового лізингу укладається з лізингоодержувачами, які представляють транспортну галузь, будівництво, сільське господарство та сферу послуг. В останні роки суттєвих змін зазнала транспортна галузь;
- найчастіше в лізинг фінансувалися купівля транспортних засобів (63,7% від загальної суми договорів у 2018 р.) і техніка, машини та устаткування для сільського господарства (19,1 % від загальної суми договорів у 2018 р.);
- починаючи з 2015 р. збільшується частка середньострокових (від 2 до 5 років) та короткострокових договорів (до 2 років).

Подальшим напрямом дослідження є розроблення науково-методичних засад формування дієвого організаційно-економічного механізму розвитку ринку фінансового лізингу в Україні.

Література

1. Підсумки 2018 року лізингодавців – учасників Асоціації : сайт. URL: <http://uul.com.ua/2019/pidsumky-2018-roku-lizyngodavtsiv-uchasnykiv-asotsiatsiyi> (дата звернення: 04.02.2019).
2. Краковська А., Вишневецький І., Педос Н. *Лізингова галузь в Україні : тенденції та рекомендації для зростання* / Проект USAID «Трансформація фінансового сектору». 2018. 36 с. URL: http://uul.com.ua/wp-content/uploads/2018/10/Leasing_report_ukr_final_09202018.pdf (дата звернення: 04.02.2019).
3. Загородній А. Г., Подольчак Н. Ю., Подольчак Н. І. *Економічне оцінювання лізингової діяльності підприємства* : монографія. Львів : ЗУКЦ, ПП НВФ «Біарп», 2011. 248 с.
4. Кузьмін О. Є., Чернобай Л. І., Кулиняк І. Я. *Ризики підприємств-лізингодавців : теоретичні та прикладні аспекти* : монографія. Львів : Растр-7, 2012. 256 с.
5. Ратошнюк І. В. *Особливості розвитку та сучасний стан фінансового лізингу в Україні*. Ефективна економіка. 2017. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2017_1_41 (дата звернення: 06.02.2019).
6. Дученко М. М., Павленко Т. В. *Стан та перспективи розвитку лізингової галузі в Україні*. Ефективна економіка. 2019. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6849>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.1.53 (дата звернення: 07.02.2019).
7. Слободянюк О. В., Степанова І. В. *Ринок лізингових послуг в Україні*. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Вип. 16 (4). С. 129–132 (дата звернення: 08.02.2019).
8. Єгоричева С. Б., Соколова А. М., Осауленко К. Є. *Механізм функціонування ринку лізингових послуг в Україні*. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. 2017. № 4. С. 114–121.
9. Мухін П. О. *Лізингові компанії на ринку капіталів : проблемні аспекти*. Вісник соціально-економічних досліджень. 2015. Вип. 2 (57). С. 266–272.
10. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг : сайт. URL: <https://www.nfr.gov.ua> (дата звернення: 11.02.2019).
11. Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» : сайт. URL: <http://uul.com.ua> (дата звернення: 11.02.2019).
12. *Економічний розвиток* : сайт USAID. URL: <https://www.usaid.gov/uk/ukraine/economic-growth> (дата звернення: 12.02.2019).
13. Кулиняк І. Я., Стрілецька О. В. *Аналіз динаміки розвитку ринку лізингових послуг в Україні*. Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук.-техн. праць. Львів : РВВ НЛТУ України. 2011. Вип. 21. № 12. С. 204–209.
14. Гальперіна Л. П., Литвиненко Н. П. *Міжнародний ринок лізингу в умовах нестабільності розвитку світової економіки*. Економічний вісник НТУУ «КПІ» : зб. наук. праць. 2011. № 8. С. 100–104.

References

1. *Results of 2018 of Association's lessors – members*: site [Pidsumky 2018 roku lizynhodavtsiv – uchashnykiv Asotsiatsii: sait], available at: <http://uul.com.ua/2019/pidsumky-2018-roku-lizyngodavtsiv-uchasnykiv-asotsiatsiyi> [in Ukrainian]

2. Krakovska, A., Vyshnevskiy, I., Pedos, N. (2018). *Leasing industry in Ukraine: trends and recommendations for growth. USAID project «Transformation of the financial sector»* [Lizynhova haluz v Ukraini: tendentsii ta rekomendatsii dlia zrostannia. Proekt USAID «Transformatsiia finansovoho sektoru»], 36 s., available at: http://uul.com.ua/wp-content/uploads/2018/10/Leasing_report_ukr_final_09202018.pdf [in Ukrainian]
3. Zahorodnii, A. H., Podolchak, N. Yu., Podolchak, N. I. (2011). *Economic evaluation of enterprise's leasing activity: monograph* [Ekonomichne otsiniuvannia lizynhovoї diialnosti pidpriemstva: monohrafiia], ZUKTs, PP NVF «Biar», Lviv, 248 s. [in Ukrainian]
4. Kuzmin, O. Ye., Chernobai, L. I., Kulyniak, I. Ya. (2012). *Risks of enterprises-lessors: theoretical and applied aspects: monograph* [Ryzyky pidpriemstv-lizynhodavtsiv: teoretychni ta prykladni aspekty: monohrafiia], Rastr-7, Lviv, 256 s. [in Ukrainian]
5. Ratoshniuk, I. V. (2017). *Peculiarities of development and current state of financial leasing in Ukraine* [Osoblyvosti rozvytku ta suchasnyi stan finansovoho lizynhu v Ukraini], Efektyvna ekonomika, No. 1, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2017_1_41 [in Ukrainian]
6. Duchenko, M. M., Pavlenko, T. V. (2019). *Status and prospects of leasing industry development in Ukraine* [Stan ta perspektyvy rozvytku lizynhovoї haluzi v Ukraini], Efektyvna ekonomika, No. 1, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6849>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.1.53 [in Ukrainian]
7. Slobodianiuk, O. V., Stepanova, I. V. (2016). *Leasing services market in Ukraine* [Rynok lizynhovykh posluh v Ukraini], Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu, Vyp. 16 (4). s. 129–132 [in Ukrainian]
8. Yehorycheva, S. B., Sokolova, A. M., Osaulenko, K. Ye. (2017). *Mechanism of functioning of the leasing services market in Ukraine* [Mekhanizm funktsionuvannia rynku lizynhovykh posluh v Ukraini], Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriia: Ekonomichni nauky, No. 4, s. 114–121 [in Ukrainian]
9. Mukhin, P. O. (2015). *Leasing companies in the capital market: problem aspects* [Lizynhovi kompanii na rynku kapitaliv: problemni aspekty], Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen', Vyp. 2 (57), s. 266–272 [in Ukrainian]
10. *National Commission for the state regulation of financial services markets sphere: site* [Natsionalna komisiia, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh: sait], available at: <https://www.nfp.gov.ua> [in Ukrainian]
11. *Association «Ukrainian Union of Lessors»: site* [Asotsiatsiia «Ukrainske obiednannia lizynhodavtsiv»: sait], available at: <http://uul.com.ua> [in Ukrainian]
12. *Economic development: USAID site* [Ekonomichniy rozvytok: sait USAID], available at: <https://www.usaid.gov/uk/ukraine/economic-growth> [in Ukrainian]
13. Kulyniak, I. Ya., Striletska, O. V. (2011). *Analysis of the leasing services market development in Ukraine* [Analiz dynamiky rozvytku rynku lizynhovykh posluh v Ukraini], Naukovyi visnyk Natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy, Vyp. 21, No. 12, s. 204–209 [in Ukrainian]
14. Halperina, L. P., Lytvynenko, N. P. (2011). *International leasing market in the conditions of instability of the world economy development* [Mizhnarodnyi rynek lizynhu v umovakh nestabilnosti rozvytku svitovoi ekonomiky], Ekonomichniy visnyk NTUU «KPI», No. 8, s. 100–104 [in Ukrainian]

Тетяна Валеріївна ПОГОРЕЛОВА

кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики, Одеський національний економічний університет, Україна, e-mail: tvpogor@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1045-3241>

СТАТИСТИЧНІ АСПЕКТИ МОНІТОРИНГУ АГРОБІЗНЕСУ УКРАЇНИ

Погорелова, Т. В. *Статистичні аспекти моніторингу агробізнесу України*. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 58–67.

Анотація. В умовах глобалізації та трансформації економіки України питання регулярного спостереження за аграрним сектором набувають першочергового значення. Тому в дослідженні узагальнено та систематизовано основні підходи щодо трактування моніторингу як процесу спостереження за агробізнесом України з метою оцінювання його поточного стану та перспектив функціонування в умовах ринкових відносин. Доведено, що статистичний моніторинг повинен своєчасно та у повному обсязі відстежувати ситуаційні моменти, а також формувати якісні інформаційні бази даних для подальшого аналізу та прогнозування розвитку агробізнесу. На підставі використання статистичних методів розроблено алгоритм моніторингу агробізнесу та охарактеризовано його етапи. Запропонована процедура алгоритму складається із п'яти етапів, кожен з яких має свої статистичні методи та засоби аналізу: від збору даних до розробки заходів щодо аграрного бізнесу. На етапі апріорного аналізу досліджено сутність агробізнесу, його ключові поняття та категорії. У широкому сенсі агробізнес розглядається як вид підприємницької діяльності у галузях сільського господарства, виробництва основних засобів для сільського господарства та харчової промисловості, обслуговування сільського господарства. У вузькому сенсі агробізнес трактується як сільське господарство. Здійснено процедуру статистичного моніторингу розвитку агробізнесу України відповідно до запропонованого алгоритму. Керуючись сучасними статистичними стандартами та результатами вибіркового обстеження, обчислено обсяги продукції агробізнесу за період 2015–2018 рр. та співставлено з обсягами ВВП України. Проаналізовано структуру та динаміку основних показників агробізнесу, оцінено інтенсивність розвитку вітчизняного сільського господарства як основи агробізнесу за допомогою найважливіших економічних індикаторів. Обчислено та оцінено основні пропорції у розвитку агробізнесу та макроекономічних показників. Сформульовано висновки та загальні рекомендації щодо стану та перспектив розвитку агробізнесу України.

Ключові слова: статистичні методи; спостереження; алгоритм моніторингу; сільське господарство; аграрний сектор; структура; динаміка.

Татьяна Валерьевна ПОГОРЕЛОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, Одесский национальный экономический университет, Украина, e-mail: tvpogor@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1045-3241>

СТАТИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОНИТОРИНГА АГРОБИЗНЕСА УКРАИНЫ

Погорелова, Т. В. *Статистические аспекты мониторинга агробизнеса Украины*. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверькова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 58–67.

Аннотация. В условиях глобализации и трансформации экономики Украины вопросы регулярного наблюдения за аграрным сектором приобретают первоочередное значение. Поэтому в проведенном исследовании обобщены и систематизированы концептуальные подходы к трактовке мониторинга как процесса наблюдения за агробизнесом в Украине с целью оценивания его текущего состояния и перспектив функционирования в условиях рыночных отношений. Доказано, что статистический мониторинг должен своевременно и в полном объеме отслеживать ситуационные моменты, а также формировать качественные базы данных для дальнейшего анализа и прогнозирования развития агробизнеса. На основе использования статистических методов разработан алгоритм мониторинга агробизнеса и охарактеризованы его этапы. Предложенная процедура алгоритма состоит из пяти этапов, каждый из которых имеет свои статистические методы и приемы анализа: от сбора данных до разработки мер по ведению агробизнеса. На этапе априорного анализа исследована сущность агробизнеса, его ключевых понятий и категорий. В широком понимании агробизнес рассматривается как вид предпринимательской деятельности в самом сельском хозяйстве, в отраслях, создающих средства производства для сельского хозяйства, пищевой промышленности,

а также в отраслях, обслуживающих сельское хозяйство. В узком смысле агробизнес трактуется как сельское хозяйство. Осуществлена процедура статистического мониторинга агробизнеса Украины в соответствии с предложенным алгоритмом. На основе статистических стандартов и результатов выборочных обследований рассчитаны объемы продукции агробизнеса за период 2015–2018 гг. и сопоставлены с объемами ВВП Украины. Проанализирована структура и динамика основных показателей агробизнеса, оценена интенсивность развития отечественного сельского хозяйства как основы агробизнеса с помощью важнейших экономических индикаторов. Исчислены и оценены основные пропорции развития агробизнеса и макроэкономических показателей. Сформулированы выводы и общие рекомендации относительно состояния и перспектив развития агробизнеса в Украине.

Ключевые слова: статистические методы; наблюдение; алгоритм мониторинга; сельское хозяйство; аграрный сектор; структура; динамика.

Tetiana POHORIELOVA

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Statistics, Odessa National Economic University, Ukraine, e-mail: tvogor@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1045-3241>

STATISTICAL ASPECTS OF UKRAINIAN AGRIBUSINESS' MONITORING

Pohorielova, T. (2019). *Statistical aspects of Ukrainian agribusiness' monitoring*. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Statystychni aspekty monitorynhu ahrobiznesu Ukrainy; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 58–67.

Abstract. The regular monitoring issues of the agricultural sector are becoming of primary importance in the globalization and transformation context of Ukrainian economy. Therefore, conceptual approaches to the monitoring interpretation as a process of agribusiness observation in Ukraine are systematized and generalized in the conducted research, in order to assess its current state and prospects of functioning in the market relations conditions. It is proved that statistical monitoring must timely and fully monitor the situational moments, as well as to form high-quality databases for further analysis and forecasting of agribusiness development. An algorithm for agribusiness' monitoring is developed, and its stages are characterized, on the basis of statistical methods using. The proposed algorithm procedure consists of five stages, each of which has its own statistical methods and analysis techniques: from data capture to development of measures for conducting agribusiness. At the stage of a priori analysis, the essence of agribusiness, its key concepts, and categories are investigated. In a broad sense, agribusiness is regarded as a type of business activity in agriculture itself, in industries that create means of production for agriculture, food industry, and also industries, which agriculture serving. In a narrow sense, agribusiness is interpreted as agriculture. The procedure of statistical monitoring of Ukrainian agribusiness in accordance with the proposed algorithm has been carried out. Agribusiness production volumes for the period 2015–2018 are calculated and compared with the volume of GDP of Ukraine, based on statistical standards and the sample surveys results. The structure and dynamics of agribusiness main indicators are analyzed, the intensity of domestic agriculture of development as a basis of agribusiness with the most important economic indicators using is assessed. The basic proportions of agribusiness development and macroeconomic indicators are calculated and evaluated. Conclusions and general recommendations regarding the state and prospects of agribusiness development in Ukraine are formulated.

Keywords: statistical methods; observation; monitoring algorithm; agriculture; agrarian sector; structure; dynamics.

JEL classification: C100

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.58-67](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.58-67)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний розвиток людського суспільства в умовах зміни клімату та харчової безпеки наполегливо вимагає нарощувати виробництво продовольчих ресурсів, що у свою чергу обумовлює зростання обсягів торгівлі сільськогосподарської продукції. За період 2000–2016 рр. обсяги світової торгівлі аграрною продукцією зросли майже втричі: з 570,0 млрд. дол. США до 1,6 трлн. дол. США. У середньому щорічно цей показник збільшувався на 6,0% [1, с.2]. Зі зростанням частки сільськогосподарської продукції у світовому експорті, зростає й частка України, а вітчизняний продовольчий ринок адаптується до вимог і кон'юнктури світового та європейського ринку. Поступово аграрний сектор стає пріоритетним для економіки України, оскільки забезпечує на сьогодні 23,7% ВВП.

У таких умовах першочергового значення набувають питання постійного спостереження і дослідження агробізнесу, починаючи з виробництва продукції та завершуючи її реалізацією та споживанням. Саме тому усі статистичні питання, які пов'язані зі створенням та впровадженням моніторингу агробізнесу України, стають актуальними. Адже вичерпна та достовірна статистична інформація дозволить своєчасно виявити основні тенденції виробництва й використання сільськогосподарської продукції, причини змін, що сталися, сильні та слабкі сторони вітчизняного агробізнесу та перспективи його розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Розвиток моніторингових систем припадає на кінець XX століття. Первісно термін «моніторинг» з'явився в екології та соціології й розглядався як система спостереження за навколишнім середовищем. З розвитком економічної науки та її трансформації моніторинг посів своє місце в економічних дослідженнях. Значний внесок у формування, методологію та особливості використання внесли такі вчені, як М. В. Пугачова [2], В. К. Галіцин [3], П. В. Іванюта [4], А. М. Єріна [5], В. Швець, О. Царук [6] та ін. Загальним для наукових здобутків перелічених авторів є концептуальний підхід до моніторингу як до безперервного спостереження за будь-якими об'єктами, у тому числі економічними, аналізу їхньої діяльності на підставі статистичних методів задля управління ними. Інакше кажучи, моніторинг можна розглядати як специфічну функцію управління. Таке визначення моніторингу є класичним у сучасній науці.

Водночас сучасний розвиток технологій накладає свій відбиток на моніторинг, поширюючи його інформаційно-аналітичні функції. В умовах глобалізації економіки вкрай необхідно як формувати бази статистичних даних, так і науково обґрунтовувати їх, розробляти та аргументувати пропозиції щодо ведення агробізнесу, контролювати їхню реалізацію з метою збалансованого зростання агробізнесу у довгостроковій перспективі.

З методологічної точки зору під моніторингом розуміють проведення низки однотипних процедур щодо визначення кількісно-якісної оцінки досліджуваного об'єкта і подальший аналіз, порівняння отриманих результатів для виявлення певних закономірностей, тенденцій їх розвитку. Також деякі вчені вважають, що моніторинг – це система інформування про стан агропідприємств, за допомогою якого можна досягти стратегічних та тактичних цілей бізнесу, обчислити відхилення прогнозованих та фактично досягнутих показників, розрахувати аналітичні індикатори розвитку.

Провідні українські науковці М. В. Пугачова, В. А. Головка, В. І. Карпов обґрунтували, узагальнили та систематизували основні підходи до застосування моніторингу в дослідженнях як самостійного статистичного метода [2]. Проблема формування, використання моніторингу та розробці алгоритму із застосуванням економіко-статистичних моделей присвячено розробки В. К. Галіцина [3].

Автор статті дотримується означених позицій і також вважає моніторинг, статистичним методом дослідження, який дозволить точніше й оперативніше визначити ситуаційні моменти агробізнесу, а також сформувати базу даних для якісного моделювання та прогнозування розвитку агробізнесу в Україні. Статистичний моніторинг агробізнесу, як постійна діюча система спостереження за динамікою показників, повинен забезпечити комплексну оцінку ресурсів, джерел і результатів розвитку агробізнесу на мікро- та макрорівнях.

У процесі дослідження були також використані наукові здобутки дослідників економічних процесів аграрного сектору економіки України: В. В. Юрчишина, В. Т. Андрійчука, Т. Джонсона, В. Ф. Семенова, О. О. Корогодової [7], Н. В. Германюк [8], Т. О. Зінчук [9] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах трансформації української економіки бракує обґрунтованої концепції статистичного моніторингу агробізнесу, також відсутні належні взаємозв'язки між статистичною звітністю та вибірковими обстеженнями за колом статистичних сукупностей та складом показників. Необхідність достовірної оцінки вітчизняного агробізнесу, а також гармонізація

статистичного обліку відповідно до євроінтеграційних процесів, які відбуваються в економіці, потребують використання сучасних статистичних методів для обґрунтування розвитку агробізнесу України.

Незважаючи на наявність наукових досліджень щодо інформаційно-аналітичного забезпечення агробізнесу, багато важливих проблем залишаються недостатньо вивченими та розробленими. Поза увагою науковців залишаються статистичні аспекти побудови алгоритму моніторингу агробізнесу України, методологічне висвітлення базового поняття «агробізнес», обґрунтування системи соціально-економічних індикаторів розвитку агробізнесу.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення ключових положень моніторингу агробізнесу, які дозволять запропонувати та обґрунтувати на підставі статистичних методів алгоритм проведення моніторингу та реалізувати його на основі статистичних даних про розвиток аграрного сектору економіки України за період 2015–2018 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення ключових положень з моніторингу як процесу й аграрного бізнесу як об'єкта дослідження, дозволяє визначити, що моніторинг – це спеціально організоване систематичне спостереження за агробізнесом, його передумовами, основними стадіями та результатами діяльності, їх співвідношеннями з урахуванням факторів їх формування у кожен конкретний період часу. З позицій проведеного дослідження моніторинг агробізнесу розглядається як спеціальна система статистичних методів та інструментів, які дозволяють оперативно та обґрунтовано розробляти рекомендації для ефективного управління.

Оскільки моніторинг розглядається як метод статистики, то розробка алгоритму повністю відповідає статистичній методології (рис. 1). Запропонований алгоритм моніторингу агробізнесу України передбачає такі етапи:

1. Збір інформації про агробізнес та формування на цій основі статистичної бази даних.
2. Групування та узагальнення статистичної інформації про агробізнес.
3. Статистичний аналіз і оцінювання часткових й узагальнюючих показників фінансових результатів економічної діяльності.
4. Адаптація статистичних методів та моделей, за допомогою яких виявляються та оцінюються економічні зв'язки в аграрному бізнесі України та макроекономічними показниками країни.
5. Підготовка рекомендацій для прийняття управлінських та економічних рішень щодо ведення агробізнесу та перспектив його розвитку.

Реалізація кожного етапу алгоритму потребує використання конкретних статистичних методів, що залежать від мети та завдань моніторингу.

Необхідною умовою правильної організації та проведення статистичного моніторингу є чітке теоретичне обґрунтування категорій та показників, які його визначають. Трактують базового поняття «агробізнес» досі є дискусійним [7]. Термін «агробізнес» виник у середині ХХ століття у зв'язку з так званими «зеленими революціями», які відбулися у розвинених країнах Європи та Америки та були наслідком науково-технічного прогресу в сільському господарстві. Їхня сутність полягає у тому, що між основними ланками виробництва і реалізацією сільськогосподарської продукції виникає новий тип відносин, який дозволяє поєднати їх в єдиний технологічний процес. Таке поєднання усіх стадій виробництва сільськогосподарської продукції, її транспортування, зберігання, перероблювання та торгівлі отримало назву вертикальної чи агропромислової інтеграції. Таким чином, у результаті поєднання аграрного, промислового і торгового капіталів сформувався агробізнес (у сучасному тлумаченні цієї категорії).

Відповідно до системи національних рахунків агробізнес розглядається як вид підприємницької діяльності для створення засобів виробництва для сільського господарства та харчової промисловості, саме сільськогосподарське виробництво та обслуговування сільського господарства та харчової промисловості. Інакше кажучи, агробізнес з точки зору

статистичного обліку та стандартів є сектором економіки, який розглядається як на рівні певного фермерського господарства, так і на міжнародному рівні.



Рис. 1. Схема алгоритму статистичного моніторингу агробізнесу (розроблено автором)

Агробізнес України як один із головних секторів економіки охоплює багато видів економічної діяльності відповідно до КВЕД–10 (ДК 008:2010): сільське господарство, лісове та рибне господарство (секція А); виробництво продовольчої продукції (секція С): виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства; виробництво машин і устаткування для виготовлення харчових продуктів, напоїв, перероблення тютюну; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів, мотоциклів (секція G): діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною, та напівфабрикатами, діяльність посередників у торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами; оптова торгівля сільськогосподарською сировиною та живими тваринами, оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами; оптова торгівля сільськогосподарськими машинами й устаткуваннями; роздрібна торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами у спеціалізованих магазинах, ветеринарна діяльність, надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткуванням [10]. Як бачимо, перелік видів діяльності переважно перекикається з сучасними уявленнями про багатовекторність агробізнесу.

Водночас деякі сектори економіки, які забезпечують інфраструктуру агробізнесу: фінансова та страхова діяльність (секція К), професійна, наукова та технічна діяльність (секція М), діяльність домашніх господарств (секція Т) – не відокремлюють агробізнес і не надають статистичну інформацію щодо обслуговування аграрного бізнесу. Саме тому результати агробізнесу, перспективи його розвитку в Україні залишаються недооціненими.

Означені проблеми накладають суттєвий відбиток на формування інформаційної бази моніторингу агробізнесу, оскільки він має відбуватися на підставі даних статистичної звітності та спостережень. Органи державної статистики розраховують показники по кожному з перелічених видів економічної діяльності окремо. Тому для оцінювання розвитку агробізнесу доцільно брати до уваги не тільки основні показники сільського господарства, а також показники виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів. Зауважимо, що методика розрахунку всіх статистичних показників агробізнесу повинна бути уніфікованою, відповідати світовим стандартам та будуватися на принципах послідовності, достовірності, повноти та своєчасності. Дотримання перелічених вимог забезпечує формування якісної інформаційної бази даних щодо аграрного бізнесу на будь-якому рівні дослідження.

Другий та третій етапи алгоритму статистичного моніторингу потребують проведення розподілу аграрних підприємств за масштабом виробництва, видом економічної діяльності, розрахунків відносних величин інтенсивності (у вигляді показників інвестиційної ємності, продуктивності праці та інших), порівняння (у вигляді співвідношення продукції різних галузей аграрного бізнесу, територіальних порівнянь, інше), структури, динаміки, побудови індексів тощо.

На четвертому етапі моніторингу доцільно використовувати методи вимірювання та оцінювання взаємозв'язків, насамперед кореляційно-регресійний аналіз. За його допомогою визначаються фактори, які впливають на розвиток агробізнесу в Україні. Усі теоретичні викладки означених методів досить розповсюджені та відомі [5; 11, с.22–63].

Особливу увагу на четвертому етапі статистичного моніторингу потрібно приділяти багатовимірним методам (метод головних компонент, факторний аналіз), за допомогою яких можна отримати комплексну оцінку ефективності розвитку агробізнесу без значних втрат інформації. Окрім того, таксономічний аналіз дозволяє ранжувати об'єкти (чи території) агробізнесу за рівнем розвитку за великою кількістю факторів одночасно.

Проведення п'ятого етапу алгоритму щодо розробки рекомендацій з ведення аграрного бізнесу, реалізації прийнятих рішень та перспектив можливе тільки за результатами, отриманими на попередніх етапах.

Реалізація запропонованого алгоритму статистичного моніторингу агробізнесу України за період 2015–2018 рр. дозволила отримати такі результати.

Незважаючи на значний економічний потенціал та розвинену ринкову інфраструктуру, протягом 2015–2018 рр. економіка України, у тому числі агробізнес, функціонувала в умовах несприятливої економіко-політичної інфраструктури. І, як наслідок, це призвело до погіршення якості основних макроекономічних показників. Таке становище не могло не відбитися на розвитку вітчизняного аграрного бізнесу.

Так, за визначений період продукція аграрного бізнесу України номінально збільшилася майже у 2,5 разів: з 577 млрд. грн. до 1347 млрд. грн. (табл. 1). Це відбулося у першу чергу за рахунок зростання обсягів харчової продукції, напоїв та тютюну. При чому частка продукції агробізнесу у ВВП України збільшилася у десять разів. Стосовно продукції сільського господарства як основи агробізнесу спостерігається незначна тенденція до зниження його частки у ВВП приблизно на 4,0 в. п. (з 27,4% до 23,7%). Якщо у 2015 році на кожен гривню продовольчих товарів приходилося 16,30 грн. сільськогосподарської продукції, то вже у 2018 році на кожен гривню продовольчих товарів припадало 1,67 грн. сільськогосподарської продукції (табл. 1). Таке різке зниження у десять разів за три останні роки свідчить про закладення тенденції нестачі продуктів харчування та сировини у першу чергу для провідних галузей вітчизняної економіки. І це все відбувається на фоні зростання експорту сільськогосподарської продукції.

Таблиця 1

Показники виробництва продукції агробізнесу в Україні за період 2015–2018 рр.
(розроблено автором за даними [10])

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
1. Обсяг продукції агробізнесу, млн. грн.	577579,4	675941,8	1142009,8	1347627,4
2. Частка продукції агробізнесу у ВВП, %	29,0	28,3	38,3	37,9
3. Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	27,4	26,5	23,1	23,7
4. Частка виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у ВВП, %	1,7	1,9	15,1	14,2
5. Співвідношення обсягів продукції сільського господарства та виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, коефіцієнт	16,300	14,076	1,532	1,672

Отримані результати та висновки підсилюються розглядом структури валової доданої вартості. У 2018 році на частку сільського господарства припадає лише 11,9% ВДВ, а на частку торгівлі – 15,6% ВДВ України [10]. Така структура ВДВ вказує на втрачання провідної ролі сільського господарства, тобто Україна становиться «торгівцем», а не виробником продукції, що у перспективі знижує можливість її стійкого зростання.

Зауважимо, що в розвинених країнах світу одним із ключових індикаторів економічної міцності є показники капітальних інвестицій, які вкладаються в основний капітал та повинні призвести до поліпшення агробізнесу та сільського господарства як його основи. Капітальні інвестиції зазвичай призводять до збільшення майбутньої економічної вигоди та збільшують вартість основних засобів об'єктів аграрного бізнесу. Під час аналізу основної тенденції процесу інвестування сільського господарства та України загалом було з'ясовано, що упродовж 2016–2017 рр. обсяг капітальних інвестицій у сільське господарство номінально зріс на 113,9%, а у цілому в Україні – лише на 64,2%. Водночас у 2017 р. порівняно з 2015 р. частка капітальних інвестицій у сільське господарство у загальному обсязі капітальних інвестицій збільшилася тільки в 1,3 рази (тобто на 30%): з 11,0% до 14,3% (табл. 2). Виникає питання, чи реально вкладаються гроші у розвиток сільського господарства? Чи матеріальна база вітчизняного сільського господарства «нульова»?

Таблиця 2

Показники інтенсивності розвитку сільського господарства в Україні за період 2015–2017 рр.
(розроблено автором за даними [10])

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.
1. Частка капітальних інвестицій у сільське господарство у загальному обсязі капітальних інвестицій України, %	11,0	14,1	14,3
2. Обсяг капітальних інвестицій на одну гривню виробленої продукції у сільському господарстві, грн.	0,055	0,080	0,093
3. Частка зайнятих у сільському господарстві в загальній зайнятості України, %	17,5	17,6	17,7
4. Обсяг продукції на одного зайнятого у сільському господарстві, тис. грн.	189,6	220,2	241,5
5. Обсяг ВВП на одного зайнятого, тис. грн.	120,9	146,6	184,7
6. Співвідношення продуктивності праці сільського господарства та продуктивності праці в економіці України, коефіцієнт	1,568	1,502	1,308

Для зрозуміння якості інвестиційного процесу в сільському господарстві визначимо, скільки капітальних інвестицій припадає на кожну гривню продукції. Результати розрахунків наведено в табл. 2. Таким чином, для виробництва однієї гривні сільськогосподарської продукції у 2015 р. використовувалося майже 6 копійок капітальних інвестицій, а у 2017 р. – 9 коп. Незначне зростання показника за два роки (на 3 копійки) у жодному разі не свідчить про зацікавленість розвитку сільського господарства як з боку держави, так і з боку інвесторів.

Можна припустити, що доволі низькі значення відносних показників інтенсивності використання капітальних інвестицій у сільському господарстві врівноважуються раціональним використанням робочої сили. Адже основою зростання будь-якого виробництва, успішного ведення агробізнесу є ефективне використання праці. Саме людина виступає основою продуктивних сил, а її праця – визначальним фактором виробництва. Загальновідомі економічні постулати, що продуктивність праці у сільському господарстві визначає продуктивність праці в економіці. Тому проаналізуємо, як використовується робоча сила у сільському господарстві України.

Незважаючи на суттєвий відтік робочої сили з економіки країни за останні роки, частка зайнятих у сільському господарстві у загальній кількості зайнятих в Україні протягом 2015–2017 рр. залишалася досить стабільною – у середньому на рівні 17,6% (табл. 2).

У 2017 році на одного зайнятого аграрним господарством обсяг виробленої продукції склав 241,5 тис. грн. проти 190,0 тис. грн. у 2015 році (табл. 2). Дещо нижчі означені показники для національної економіки. Стосовно співвідношення цих показників, виявлено, що у 2015 році продуктивність праці у сільському господарстві перевищувала продуктивність праці в Україні в цілому у 1,6 разів, а у 2017 році – тільки у 1,3 разів. Розрив у рівнях виробництва продукції в сільському господарстві та національної економіки протягом останніх трьох років скорочується, що не можна вважати позитивним фактором розвитку аграрного бізнесу.

Важливим моментом у статистичному моніторингу агробізнесу країни є аналіз інтенсивності динаміки основних показників. З цією метою за період 2016–2017 рр. розраховано середні відносні швидкості зростання ВВП України, обсягів продукції сільського господарства, обсягів продукції агробізнесу, виробництва продукції, методологія розрахунку яких досить відома, наприклад [5; 11]. Результати розрахунків подано в табл. 3.

Таблиця 3

Інтенсивність динаміки розвитку агробізнесу в Україні за період 2016–2017 рр.
(розроблено автором за даними [10])

Відносна швидкість зростання (зниження), %	Коефіцієнт випередження	Відносна швидкість зростання (зниження), %
ВВП України – 22,5	1,772	Продукції сільського господарства – 12,7
Продукції агробізнесу – 40,6	1,804	ВВП України – 22,5
Капітальні інвестиції у сільське господарство – 46,0	1,637	Капітальні інвестиції України – 28,1
Продуктивності праці в економіці України – 23,6	1,829	Продуктивності праці в сільському господарстві – 12,9
Кількості зайнятих в Україні – (-0,9)	4,500	Кількості зайнятих у сільському господарстві – (-0,2)

Від’ємну швидкість зростання мають тільки показники зайнятих як загалом по країні, так й у сільському господарстві. Інші показники показали тенденцію до зростання. Шляхом співвідношення відповідних відносних швидкостей зростання отримано коефіцієнти випередження (табл. 3). У 2016–2017 рр. середня швидкість зростання обсягу продукції

аграрного бізнесу випереджає середню швидкість зростання ВВП України в 1,8 разів. У свою чергу, середня швидкість зростання ВВП перевищує середню швидкість зростання обсягів продукції сільського господарства у 1,7 разів. Тобто в Україні сільське господарство не є визначальним елементом аграрного бізнесу. За визначений період швидкість зростання інвестицій у сільське господарство більше швидкості зростання інвестицій в Україну в 1,6 разів, а швидкість зниження зайнятих у національній економіці перевищує швидкість зниження зайнятих у сільському господарстві в 4,5 разів, що пояснюється сезонністю сільського господарства та відтоком робочої сили із села до міста. І, найголовніше, швидкість зростання продуктивності праці в Україні перевищує швидкість зростання продуктивності праці в сільському господарстві в 1,8 разі.

Отже, проведене дослідження щодо розвитку агробізнесу довело, що, незважаючи на існуючі перспективи, Україна втрачає свою економічну міцність, стає сировинним експортером, що негативно впливає на економіку та добробут країни.

Висновки і перспективи подальших розробок. У проведеному дослідженні моніторинг розглядається як процедура, яка поєднує статистичні методи, починаючи від збору інформації та закінчуючи розробкою управлінських заходів. Такий підхід став основою складання алгоритму моніторингу агробізнесу України, реалізація якого дозволила дійти до таких висновків. По-перше, агробізнес України має багатовекторний характер і визначальну роль стосовно до національної економіки; по-друге, незважаючи на сприятливі географічні та кліматичні умови, Україна залишається економікою з промисловим напрямком розвитку, насамперед, агропромисловим; по-третє, капітальні інвестиції в сільське господарство потребують реструктуризації, оскільки його матеріальна база суттєво постарішала і не відповідає світовим стандартам; по-четверте, необхідно проводити гнучку фінансову та податкову політику, посилити контроль над витратами агровиробництва.

Загалом подана процедура моніторингу агробізнесу є доволі універсальною та ефективною, не потребує додаткових витрат, оскільки базується на статистичних стандартах обліку та звітності.

У подальших дослідженнях планується удосконалити алгоритм моніторингу, впровадити багатовимірні статистичні методи аналізу агробізнесу та їх інтерпретації.

Література

1. ФАО. 2018. *Состояние рынков сельскохозяйственной продукции. Торговля сельскохозяйственной продукцией, изменение климата и продовольственная безопасность* : аналитический доклад. Рим. URL: <http://www.fao.org/3/I9542RU/i9542ru.pdf> (дата звернення: 07.02.2019).
2. Пугачова М. В., Айстраханов Д. Д., Валькман Ю. Р., Головкин В. А., Карпов В. І. *Концептуальні основи статистичного моніторингу* / НДІ статистики Держкомстату України. Київ, 2003. 344 с.
3. Галіцин В. К., Суслів О. П., Самченко Н. К. *Концептуальні засади моніторингу*. Бізнес Інформ. 2013. № 9. С. 330–335.
4. Іванюта П. В. *Статистичний моніторинг в системі державного управління*. URL: http://upravlinnya.amu.edu.ua/.../2011/1/14_1_2011.pdf (дата звернення: 08.02.2019).
5. Єріна А. М. *Статистичне моделювання та прогнозування* : навч. посіб. Київ, 2001. 260 с.
6. Швець В., Царук О. *Методологічні засади побудови системи статистичного моніторингу державного боргу*. Вісник КНУ ім. Т. Шевченка, Серія : економіка. 2008. № 99–100. С. 1–7.
7. Корогодова О. О., Семенов В. Ф. *Засади просторового розвитку Українського агробізнесу з урахуванням процесів транснаціоналізації*. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2018. № 15. С. 165–172.
8. Германюк Н. В. *Сучасний стан розвитку вітчизняного агросектору*. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 22. С. 160–164. URL: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018/30-vipusk-22-kviten-2018-r/3884-p> (дата звернення: 11.02.2019).
9. Зінчук Т. О. *Кон'юнктура європейського аграрного ринку : тенденції та перспективи України*. 36. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. № 2 (4). С. 95–105. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2\(4\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2(4)_13) (дата звернення: 12.02.2019).
10. *Державна служба статистики України* : сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 12.02.2019).

11. Янковой А. Г. *Математико-статистические методы и модели в управлении предприятием* : учеб. пособ. Одесса : ОНУ, 2014. 250 с.

References

1. FAO (2018). *The state of agricultural commodity markets. Agricultural trade, climate change and food security: analytical report* [FAO. 2018. Sostoyanie rynkov sel'skokhozyaystvennoy produktsii. Torgovlya sel'skokhozyaystvennoy produktsiei, izmenenie klimata i prodovol'stvennaya bezopasnost: analiticheskiy doklad], Rim, available at: <http://www.fao.org/3/I9542RU/i9542ru.pdf> [in Russian]
2. Puhachova, M. V., Aistrakhanov, D. D., Valkman, Yu. R., Holovko, V. A., Karpov, V. I. (2003). *Conceptual basis of statistical monitoring* [Kontseptualni osnovy statystychnoho monitorynhu], NDI statystyky Derzhkomstatu Ukrainy, Kyiv, 344 s. [in Ukrainian]
3. Halitsyn, V. K., Suslov, O. P., Samchenko, N. K. (2013). *Conceptual foundations of monitoring* [Kontseptualni zasady monitorynhu], Biznes Inform, No. 9, s. 330–335 [in Ukrainian]
4. Ivaniuta, P. V. (2011). *Statistical monitoring in the state management system* [Statystychnyi monitorynh v systemi derzhavnoho upravlinnia], available at: http://upravlinnya.amu.edu.ua/sites/.../2011/1/14_1_2011.pdf [in Ukrainian]
5. Yerina, A. M. (2001). *Statistical modeling and forecasting* [Statystychne modeliuvannia ta prohnouzuvannia], Kyiv, 260 s. [in Ukrainian]
6. Shvets, V., Tsaruk, O. (2008). *Methodological principles of the statistical monitoring of national debt system construction* [Metodolohichni zasady pobudovy systemy statystychnoho monitorynhu derzhavnoho borhu], Visnyk KNU im. T. Shevchenka, Seriya: ekonomika, No. 99–100, s. 1–7 [in Ukrainian]
7. Korohodova, O. O., Semenov, V. F. (2018). *Principles of spatial development of the Ukrainian agribusiness taking into account of transnationalization processes* [Zasady prostorovoho rozvytku ukraïnskoho ahrobiznesu z urakhuvanniam protsesiv transnatsionalizatsii], Ekonomichni visnyk NTUU «KPI», No. 15, s. 165–172 [in Ukrainian]
8. Hermaniuk, N. V. (2018). *The current state of domestic agricultural sector development* [Suchasnyi stan rozvytku vitchyznianoho ahrosektoru], Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, No. 22, s. 160–164, available at: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018/30-vipusk-22-kviten-2018-r/3884-p> [in Ukrainian]
9. Zinchuk, T. O. (2013). *European agricultural market conjuncture: trends and prospects for Ukraine* [Koniunktura yevropeiskoho aharnoho rynku: tendentsii ta perspektyvy Ukrainy], Ekonomichni nauky, No. 2 (4), s. 95–105, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2\(4\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2(4)_13) [in Ukrainian]
10. *State Statistics Service of Ukraine: site* [Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: sait], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian]
11. Yankovoy, A. G. (2014). *Mathematical and statistical methods and models at enterprise management* [Matematiko-statisticheskie metody i modeli v upravlenii predpriyatiem], Odessa national economic university, Odessa, 250 s. [in Russian]

***РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І
РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА***

Ярослав Анатолійович ЖАЛІЛО*доктор економічних наук, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, Україна, e-mail: zhalilo@niss.gov.ua, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8825-2880>***ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ ЯК ІНСТИТУЦІЙНИЙ ЧИННИК
СИСТЕМНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

Жаліло, Я. А. Децентралізація влади як інституційний чинник системної трансформації економіки. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 69–82.

Анотація. У статті викладено результати дослідження процесів децентралізації в Україні як фундаментальної інституційної зміни. На основі визначених особливостей впливу глобалізації та Четвертої промислової революції на середовище діяльності локальних спільнот встановлено передумови збалансованого вирішення дихотомії глобального та локального у розвитку спільнот на засадах інклюзивності. Відзначено важливість врахування впливу перманентної інституційної кризи в Україні на розгортання реформи децентралізації та обґрунтовано визначальну роль цієї реформи у подоланні інституційної кризи. Обґрунтовано необхідність коригування концептуальних підходів до децентралізації шляхом включення економічно активного населення (в т. ч. представників бізнесу) до цільових груп реформи. Досліджено наявні можливості, якими наразі володіє громада для сприяння розвитку бізнесу на своїй території, інструменти, апробовані у світовій практиці та доступні в Україні. Окремий наголос зроблено на управлінні інвестиціями з місцевих бюджетів, а також заохоченні приватного бізнесу до інвестування в проекти розвитку громад на засадах інституційних інструментів інтерналізації екстерналій. Зроблено висновок про необхідність суттєвого розширення повноважень та практичних можливостей громад у створенні умов, сприятливих для локального бізнесу. Обґрунтовано висновок щодо доцільності зміцнення партисипативних інститутів впливу членів громади на місцевий розвиток. Показано недостатню ефективність координації дій між учасниками процесу децентралізації, центральними і субнаціональними органами влади та запропоновано заходи щодо інституційного удосконалення у цій сфері.

Ключові слова: об'єднані територіальні громади; локальна ідентичність; інституційна криза; публічні інвестиції; інститути розвитку; ділова екосистема.

Ярослав Анатольевич ЖАЛИЛО*доктор экономических наук, заместитель директора Национального института стратегических исследований, Украина, e-mail: zhalilo@niss.gov.ua, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8825-2880>***ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ВЛАСТИ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ФАКТОР
СИСТЕМНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

Жалило, Я. А. Децентрализация власти как институциональный фактор системной трансформации экономики. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверькова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 69–82.

Аннотация. В статье изложены результаты исследования процессов децентрализации в Украине как фундаментального институционального изменения. На основе определенных особенностей влияния глобализации и Четвертой промышленной революции на среду деятельности локальных сообществ установлены предпосылки сбалансированного решения дихотомии глобального и локального в развитии сообществ на основе инклюзивности. Отмечена важность учета влияния перманентного институционального кризиса в Украине на развертывание реформы децентрализации и обоснована определяющая роль этой реформы в преодолении институционального кризиса. Обоснована необходимость коррекции концептуальных подходов к децентрализации путем включения экономически активного населения (в т.ч. представителей бизнеса) в число целевых групп реформы. Исследованы имеющиеся возможности, которыми владеет на данном этапе община для содействия развитию бизнеса на своей территории, инструменты, апробированные в мировой практике и доступные в Украине. Отдельный акцент сделан на управлении инвестициями из местных бюджетов, а также поощрении инвестиций частного бизнеса в проекты развития общин на основе институциональных инструментов интернализации экстерналий. Сделан вывод о необходимости существенного расширения полномочий и практических возможностей общин в создании условий, благоприятных для локального бизнеса. Обоснован вывод о целесообразности укрепления партисипативных

институтотв влияния членов общины на местное развитие. Показана недостаточная эффективность координации действий между участниками процесса децентрализации, центральными и субнациональными органами власти и предложены меры институционального совершенствования в этой сфере.

Ключевые слова: объединенные территориальные громады; локальная идентичность; институциональный кризис; публичные инвестиции; институты развития; деловая экосистема.

Yaroslav ZHALILO

Doctor of Economics, Deputy Director of National Institute for Strategic Studies, Ukraine,
e-mail: zhalilo@niss.gov.ua, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8825-2880>

DECENTRALIZATION OF GOVERNANCE AS AN INSTITUTIONAL FACTOR OF SYSTEMIC TRANSFORMATION OF ECONOMY

Zhalilo, Y. (2019). *Decentralization of governance as an institutional factor of systemic transformation of economy*. Ed. by M. I. Zvieriakov [Detsentralizatsiia vlady yak instytutsiinyi chynnyk systemnoi transformatsii ekonomiky; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 69–82.

Abstract. The research results of decentralization processes in Ukraine as a fundamental institutional change are presented in the article. On the basis of revealed peculiarities of globalization influence and Industrial Revolution 4.0 on the environment of local communities' activity, the prerequisites for a balanced solution of the global and local dichotomy in communities' development based on inclusiveness were established. The importance of taking into account the influence of permanent institutional crisis in Ukraine on the decentralization reform deployment is noted and the defining role of this reform in overcoming of institutional crisis is substantiated. The necessity of correcting conceptual approaches to decentralization by including the economically active population (including business representatives) among the reform target groups has been substantiated. The new opportunities, which the community has at this moment for promoting of business development on its territory, instruments, approved in world practice and available in Ukraine are investigated. The separate accent has been done on managing investments from local budgets, as well as encouraging of private business investments in community development projects on the basis of institutional instruments of externalities internalization. The conclusion about the need of significant amplification of competences and practical opportunities of communities in creating of conditions, favorable for local business, is made. The conclusion about concerning the expediency to strengthen the participative institutions of community members' influence on the local development has been grounded. The insufficient performance of activities coordination between the participants of decentralization process, national and subnational authorities has been shown, and the ways of institutional improvement in this sphere have been suggested.

Keywords: united territorial communities; local identity; institutional crisis; public investment; institutes of development; business ecosystem.

JEL classification: E020; O430; P410; R110; R500; R580

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.69-82](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.69-82)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зміни, що відбуваються в останні десятиріччя в економічній та суспільно-гуманітарній сферах у глобальному вимірі, суттєво модифікують середовище та умови, в яких відбувається регіональний та локальний розвиток, чинники та закономірності цього розвитку. Це не може не впливати на реалізацію реформи з децентралізації, що відбувається в Україні. Ця реформа пов'язана з потужними інституційними змінами як на локальному, так і на загальнонаціональному рівнях. Відбувається системна зміна моделі розвитку, яка має розглядатися у цілісному контексті соціально-економічних трансформацій, зокрема – враховувати необхідність протидії тенденціям поглиблення інституційної кризи, притаманним Україні протягом останнього десятиліття. Розуміння сутності цієї зміни вимагає поглибленого аналізу інституційної природи децентралізації.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В останнє десятиріччя у зарубіжній економічній науці розгорнулися активні процеси переосмислення сутності чинників регіонального розвитку, а відтак – і регіональної політики держави. Зокрема, автори фундаментального дослідження «Fifty Years of Regional Science» [1] обґрунтовують

завершення епохи агломерацій та переважання характеристик мережевої економіки, що відповідним чином видозмінює чинники територіального розміщення продуктивних сил та конкурентоспроможності (успішності) регіонів. Суттєвий внесок зробила низка досліджень, проведених та опублікованих під егідою ОЕСР. Зокрема авторами наголошується на втраті значущості транспортної доступності та інфраструктурних інвестицій для розвитку регіонів [2], посиленні ваги локального бізнес-середовища та інституційних умов ведення бізнесу в регіонах [3], значення організаційної побудови бізнесу та можливостей формування локальних та трансрегіональних мереж і кластерів, які дозволяють оптимізувати використання ресурсів регіонів [4], провадження технологічних та організаційних інновацій [5], інвестування у поліпшення якості людського капіталу [6].

Розглядаючи сучасні властивості регіонального та територіального розвитку, приділяється значна увага устрою локальних інституційних систем, інституційним чинникам поширення знань та якості місцевого врядування [7], формуванню інститутів місцевого розвитку [8]. Зокрема, наголошується на визначальному значенні відкритих партисипативних інститутів у забезпеченні інституційної спроможності розкриття локального потенціалу розвитку [9].

Між тим, впровадження згаданих підходів в українській економічній літературі відбувається вельми повільно. Особливо це стосується теоретичного аналізу процесу децентралізації та підвищення дієвості територіальних громад, який розгорнувся з 2015 року. Найбільш ґрунтовно інституційні підходи до децентралізації розкриває доповідь ОЕСР «Підтримання темпу процесу децентралізації в Україні», яка зачіпає також аспекти секторальної децентралізації (зокрема, у сфері транспорту) [10]. Варто відзначити системні наукові праці І. Дунаєва щодо впровадження європейських підходів до просторового розвитку [11; 12], дослідження Я. Котенком [13] аспектів локальної ідентичності в розвитку об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Важливими є спроби поєднання дослідження політики регіонального та локального розвитку у роботах Інституту регіональних досліджень НАНУ [14] та Інституту суспільно-економічних досліджень [15].

Дослідницька робота у сфері децентралізації представлена в Україні переважно прикладними та навчально-методичними матеріалами, нерідко – підготовленими на основі міжнародних грантів [16; 17; 18].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, осмислення системних змін середовища, в рамках якого розвивається об'єктивно обумовлений тренд щодо посилення автономності громад, яке відбувається у світовій економічній науці, поки що не знайшло належного відображення в дослідженнях процесів децентралізації влади в Україні. Наявні публікації практичного спрямування надають багатий емпіричний матеріал, проте, на жаль, не просуваються по шляху теоретичного осмислення цього феномену. Децентралізація позбавлена цілісного науково-теоретичного обґрунтування, що призводить до недооцінки та недоврахування її системних наслідків, які можуть містити як мультиплікативний для реформи потенціал, так і значні ризики.

Постановка завдання. Відтак, наразі постає завдання науково-теоретичного обґрунтування децентралізації як інституційної реформи, яка відбувається відповідно до глобальних трендів інституційних змін, водночас має зачну національну специфіку. Це дозволить виявити засоби оптимізації впливу децентралізації на системну модернізацію національної економіки та суспільних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальною глобальною тенденцією на сучасному етапі є поєднання двох взаємосуперечливих трендів у розвитку територій. З одного боку, процеси транснаціоналізації «розмивають» територіальну ідентичність, визначають першість уніфікованих, «космополітичних» практик [19, с.4], які мають насамперед функціональний, а не територіальний характер. З іншого, зростання функціональної автономності економічних суб'єктів підвищує вагу індивідуальних мотивацій поведінки, які, за визначенням, реалізуються на певній конкретній території. У макроекономічному вимірі оптимізація використання ресурсів територій на основі

уніфікованих практик містить ризики обмеження доступності ресурсів наявними ієрархічними виробничими вертикалями. Формується так звана «пастка недорозвиненості». Не володіючи знанням локального рівня, вертикально інтегрована структура, або держава (у випадку надання спрямованих із Центру державної допомоги чи промислових інтервенцій) не враховують локально-специфічні ринкові недосконалості та екстерналії, особливості місцевих інститутів, а отже – обмежені у здатності мобілізувати місцевих акторів [4, с.208]. За мережевого характеру, притаманного сучасному виробництву, оптимальне задіяння ресурсів територій потребує формування локальних регіон-специфічних мереж, гнучко адаптованих до територіальних композицій ресурсів.

У цьому контексті критичною стає якість локального людського та соціального капіталу, який має бути спроможний перебрати на себе управління ресурсами, що випадають з поля впливу ослабленої ієрархічності «Центр-периферія». Території з більш щільними мережами соціального капіталу визнані найуспішнішими з точки зору реалізації потенціалу розвитку в сучасній глобалізованій економіці [4, с.82]. Щоб перетворитися на рушій локального розвитку, інституціоналізація в громаді має досягти певного рівня, який забезпечуватиме утворення внутрішніх мереж – і утвердження на цій основі цілісної локальної ідентичності, яка концентруватиме ресурси на даній території. Ризик полягає в тому, що до досягнення цього рівня громада проходить етап, коли зростання інституційної спроможності окремих груп включатиме їх у простір загальної інституційної конкуренції, що може прискорювати витік ресурсів, насамперед людських.

Таким чином, наразі постає завдання щодо досягнення комплементарності глобальних змін, які обумовлюють конкуренцію за ресурси та ринки, та змін на рівні локальних спільнот, у рамках яких формуються мотивації до фокусування на ендогенних активах [4, с.34] та спроможності повнішого продуктивного залучення локального потенціалу. Посилюючи ендогенну складову розкриття потенціалу зростання кожного регіону, активізація локальних спільнот спроможна збалансувати тренди екзогенізації, що диктуються логікою глобалізації – це особливо важливо для малих відкритих економік, якою є й Україна.

Збалансоване вирішення дихотомії глобального та локального має важливе значення для стабільного розвитку спільнот. У той час як динамічні системні зміни в умовах інформаційної сингулярності унеможливають вірогідні прогнозування та планування [20, с.12–13], а отже, й застосування стандартизованих та нормативно визначених управлінських практик, безальтернативним шляхом збереження керованості та цілеспрямованості розвитку локальних та національних спільнот є задіяння до процесу управління змінами локального рівня на основі відповідних інституціоналізованих процедур.

Визначальним завданням інституційного розвитку стає становлення системи інститутів, які забезпечують безпосередній взаємозв'язок між розвитком територіальної спільноти як цілого та суб'єктів, які функціонують на цій території. Оскільки базовою цінністю для будь-якого суб'єкта є його власне збереження та постійне відновлення шляхом розвитку, логічним є висновок, що в економічному вимірі ця цінність знаходить вияв у базовій довгостроковій потребі забезпечення економічних умов безперервності та цілісності існування особи чи суб'єкта господарювання, або їх розширеного самовідтворення. Індивідуальні цілі та мотивації самовідтворення, які формуються у свідомості суб'єкта, об'єктивуються та реалізуються шляхом комунікацій з іншими суб'єктами в рамках конкретного інституційного середовища, у процесі яких відбувається інтеграція процесів індивідуального відтворення як функціонально визначених складових розширеного відтворення господарської системи – й визначається функціональна ідентичність суб'єкта.

Функціональна включеність у відтворювальні процеси на локальному рівні є необхідною, проте не завжди достатньою умовою формування локальної ідентичності. У світлі розвитку процесів автономізації суб'єктів, дедалі більшого значення набуває також їхня спроможність приймати рішення щодо вирішення питань, важливих для оптимізації умов їхнього відтворення на локальному рівні. Це виводить на порядок денний формування умов інклюзивного розвитку, під яким зазвичай розуміють залучення основних груп спільноти як до

отримання переваг від розвитку, так і до участі у прийнятті рішень. Використання засад інклюзивності дає можливість поєднати постійно суперечливі цілі територіального вирівнювання (яке демотивує громади щодо власного розвитку та усталює патерналістські очікування, неефективне у розкритті локального потенціалу ефективності [4, с.211]) та територіального розвитку (що апіорі припускає наявність рівних можливостей, проте не рівних умов існування для будь-яких територій). Сформована на цій основі територіальна ідентичність суб'єктів щодо конкретної локальної інституційної системи оформлює абстрактні прагнення відтворення у конкретні інтереси, мету, цілі та мотивації, які відображують функціональну визначеність членів громади. Через засновані на усталеній ідентичності послідовність дій та довіру відбувається поширення та систематизація інформації, яка ідентифікує позитивні практики, забезпечує навчання цим практикам та генерує на локальному рівні відповідне знання як основу інституційного удосконалення розвитку громад [3, с.112].

Описані глобальні тренди в Україні накладаються на перманентне загострення проблеми інституційної кризи. Її генеза пов'язана насамперед з кризою ідентичності. Під впливом як глобальних трендів, так і накопичених внутрішніх суперечностей, політичних катаклізмів тощо, відбуваються різкі зміни соціальної структури, переформатування економічних відносин, що призводить до «розмивання» інституційних рутин, а відтак – руйнування або ослаблення багатьох усталених інститутів. Це ускладнює ідентифікацію поведінки представників багатьох соціальних груп та структур бізнесу з певними інституційними моделями, призводить до загального падіння рівня довіри. Відбувається фрагментація та деформація інституційної системи з розвитком субститутів «офіційних» інститутів. Через таку деградацію соціального капіталу втрачається можливість довгострокового програмування розвитку суб'єктів, порушується відтворення ідентичності та руйнується міжпоколінський зв'язок. Логічна за таких умов соціальна дезорієнтація пояснює зростання рівнів напруженості та протестності у суспільстві.

Вихід із кризи має полягати у цілеспрямованій відбудові інституційної системи. Посилюється важливість формалізованих інститутів, які формують нові рутини у явному вигляді – законів та підзаконних актів, угод, меморандумів тощо, а також офіційних організацій, які забезпечують функціонування усталених процедур. З нашої точки зору, реформа децентралізації, яка здійснюється в Україні, спроможна дієвим чином протидіяти інституційній кризі, започаткувати тренд інституційної реконсолідації суспільства завдяки відновленню ідентичності суб'єктів на засадах їх локалізації.

Об'єднання громад та розширення їхніх повноважень і фінансових можливостей створюють необхідні умови для становлення складових соціального капіталу шляхом формування нових мереж взаємозв'язків у рамках об'єднаних громад. До того ж, як свідчить поширення практики міжмуніципального співробітництва, такі взаємозв'язки мають тенденцію до розширення за межі громад. Децентралізація сприяє повнішому розкриттю локального потенціалу, що, поряд з іншим, призводить до створення нових робочих місць, підвищення продуктивності праці, посилення капіталізації локальних ресурсів. На основі забезпечення змістовної та дієвої взаємодії членів громад формується мотивація до встановлення усталених мережевих взаємозв'язків, розширюються можливості задіяння та відтворення людського капіталу на місцевому рівні. Різко прискорюється формування ідентичності членів громад, як у рамках їхньої активності в органах самоорганізації (локальна ідентичність), так і як власників людського капіталу, який реалізується на території громади (функціональна ідентичність). Поліпшуючи якість середовища життєдіяльності, місцеві громади формують матеріальні передумови для розвитку соціального капіталу.

Варто звернути увагу на важливу системну роль децентралізації у протидії тінізації економіки України. Генеза тіньової економіки в Україні пов'язана з присвоєнням тіньовим бізнесом так званої перехідної ренти – джерелом якої є продукт, який виробляється ресурсами національної економіки, проте через наявну інституційну недостатність не охоплюється діючими інститутами перерозподілу, а отже, «приватизується» суб'єктами, які

спроможні здійснювати опортуністичну поведінку, користуючись асиметрією розподілу економічної влади [21]. Інституційні зміни, що відбуваються в процесі децентралізації, відновлюють контроль над використанням локальних ресурсів, згортаючи можливості отримання перехідної ренти й конвертуючи її у легальний факторний дохід, перерозподілений на користь локальних спільнот. Детінізація, а отже – декорумпізація, обумовлені децентралізацією, відіграють важливу роль у підвищенні довіри на горизонтальному рівні громад, та на вертикалях «громада – Центр».

Разом з тим, успішна реалізація системного трансформаційного впливу децентралізації в Україні вимагає зміни акцентів у підходах. Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, схваленою Кабінетом Міністрів України 01.04.2014 р., метою формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади визначено створення і підтримку повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад. Спираючись на це визначення, в якості головних цільових груп, для яких насамперед має відчуватися ефект утворення ОТГ, традиційно розглядаються: пересічні мешканці території (для яких розширюються можливості благоустрою території), споживачі послуг установ, що фінансуються з місцевих бюджетів, організації громадянського суспільства (для яких відбувається розширення можливостей реалізації громадських ініціатив, контролю над діяльністю місцевої влади). У розрахунку саме на цих бенефіціарів, зазвичай, вибудовується політика розвитку самих громад, а також політика підтримки ОТГ з боку держави. Як наслідок, процеси децентралізації та об'єднання громад сконцентровані на «житлово-комунальній» проблематиці, довкола неї вибудовуються й аргументи на користь об'єднання. Бізнес, а загалом – економічно активне населення громади як таке, наразі об'єктивно не є цільовими групами реформи децентралізації.

У результаті, при значному розширенні повноважень громад у сферах, які стосуються соціального забезпечення, їхні спроможності у формуванні сприятливого бізнес-середовища залишаються вельми обмеженими. Основна частина доходів місцевих бюджетів формується на основі розщеплення податків, ставки яких та механізми адміністрування визначаються на центральному рівні. Отже, бракує самостійності місцевих громад у визначенні джерел власного ресурсного забезпечення. Значне відставання секторальної децентралізації (зокрема, у сферах надання послуг, суттєвих для ведення бізнесу, як електро- та газопостачання) призводить до того, що громада без підтримки регіональної політики вищих рівнів неспроможна організувати необхідні рішення на секторальному рівні, які дозволили б оптимізувати реалізацію модернізаційних проектів [15].

Вельми жорстко централізованим є розподіл бюджетних коштів, що спрямовуються на підтримку місцевого розвитку. Перманентною є практика урізання коштів Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) на користь бюджетної субвенції на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій, яка розподіляється у ручному режимі. Власне, й розподіл коштів ДФРР апіорі є централізованим вже тому, що цей «фонд», по суті, є лише статтею в Державному бюджеті. Незважаючи на конкурсні принципи фінансування, в останні роки спостерігається посилення адміністративного втручання в його роботу. Зокрема, експерти ОЕСР висловлюють занепокоєність щодо змін в управлінській практиці ДФРР, які свідчать про потенційне обмеження автономії субнаціонального рівня у встановленні пріоритетів політики розвитку [10, с.28]. Вони полягають у введенні до складу Комісії з розгляду проектів народних депутатів, а також у введенні секторальних квот для 40% коштів ДФРР. Крім того, Державний фонд регіонального розвитку фінансує тільки розвиток і капітальні витрати, і ці кошти не дозволено витрачати на фінансування розвитку людського капіталу, наприклад, на закупівлю освітніх чи консультаційних послуг.

Отже, посилення ефективності децентралізації у здійсненні інституційних зрушень, необхідних для системної трансформації економіки, потребуватиме розширення

спроможності громад до створення умов, сприятливих для розвитку локального бізнесу. Теза «не заважати» розвитку бізнесу, яка досить часто експлуатується на українському просторі, в умовах інституційної недостатності видається недоречною. Стихійна лібералізація, ймовірно, може бути сприятливою для розвитку бізнесу як такого, проте інтеграція розвитку бізнесу у розвиток громад потребуватиме цілеспрямованого інституційного будівництва. Оптимальним виглядає підкріплення ефективного врядування в громадах «знизу» – через поширення соціальної відповідальності бізнесу та еволюцію цієї відповідальності від добродійності до інвестицій у місцевий розвиток. Саме на цих засадах може бути досягнуте інклюзивне зростання, яке поєднуватиме зростання продуктивності праці та зростання зайнятості [6, с.54]. Посилення дієвості громад у створенні ендегенних механізмів територіального розвитку заохочує до співпраці місцеві органи влади та органи місцевого самоврядування, бізнес-спільноту території та ділові асоціації, мешканців, організації громадянського суспільства, сприяє формуванню ними спільного бачення майбутнього їхньої громади – як підґрунтя локальної ідентичності [6, с.214].

Тому базисом дієздатності громади у довгостроковому періоді має вважатися формування сталих власних джерел доходів на основі реалізації місцевого природного, економічного, людського та соціального потенціалів, залучення інвестиційних ресурсів, сприяння розбудові мережі місцевих комунальних та приватних підприємств, створення на цій основі достатньої кількості робочих місць, які одночасно є засобом інклюзії членів громади, а отже – формування згуртованості останньої.

Створення ОТГ надає громаді нові, розширені можливості для сприяння розвитку бізнесу на території громади. Серед таких можливостей:

- посилення стратегічної визначеності щодо економічного середовища, обсягів попиту, перспектив постачання ресурсів, інфраструктурного забезпечення тощо внаслідок визначеності стратегічних завдань та пріоритетів розвитку ОТГ, які дозволяють враховувати в стратегіях ОТГ пріоритети корпоративного сектору;
- позбавлення від бюрократичного та корупційного тиску Центру;
- спрощення адміністративних процедур завдяки розширенню повноважень самоврядування;
- збільшення фінансового ресурсу місцевого бюджету, який може спрямовуватись на проекти з підтримки бізнесу, муніципально-приватного партнерства, муніципальні закупівлі;
- оптимізація спрямування ресурсів на місцевий розвиток завдяки можливостям вільного вибору пріоритетів розвитку в рамках стратегування розвитку ОТГ;
- реалізація масштабних проектів на основі міжмуніципальної співпраці, участі у міжрегіональній та міжнародній (в т.ч. транскордонній) співпраці;
- поліпшення якості технічної інфраструктури: доріг, електро-водопостачання, телекомунікацій, транспортного сполучення тощо;
- реалізація спеціальних програм щодо сприяння розвитку економічної діяльності на території громади;
- створення нових кластерів та точок зростання внаслідок зміни ресурсних потоків, інфраструктури, зростання місткості внутрішнього ринку через збільшення купівельної спроможності громади.

Водночас, перед новоутвореними ОТГ, для яких природною є інституційна неусталеність, постає низка викликів:

- забезпечення ефективності місцевої бюрократії – через відповідні кадрові наповнення, кваліфікаційні навчання, механізми громадського контролю та антикорупційні процедури;
- коректний вибір стратегічних пріоритетів: подолання орієнтацій на поточне споживання та пріоритетизація цілей розвитку, досягнення інклюзивності процесу стратегування;
- подолання патерналістських налаштувань членів громади щодо Центру та орієнтація на зміцнення власної дієздатності;
- протидія народженню «місцевої олігархії» та спробам стейкхолдерів деформувати конкурентний простір, втручаючись у діяльність громади;
- налагодження співпраці між місцевим малим бізнесом та великими компаніями, які

працюють на території ОТГ;

- недопущення автаркізації громади (місцевого егоїзму), налаштування на відкритість та міжтериторіальну співпрацю.

На міжнародному рівні, з урахуванням сучасних змін у технологіях та організації ведення бізнесу, наразі застосовується поняття «ділової екосистеми» (business ecosystem) для малих та середніх підприємств – як цілісного середовища реалізації підприємницької діяльності, яке починається на рівні підприємства та закінчується на кордоні країни, складається з прибуткових (сервісних), неприбуткових організацій, локальної інфраструктури, системи освіти та кваліфікаційної підготовки тощо [22]. Сфера відповідальності громад у рамках «ділової екосистеми» розглядається насамперед у вирішенні проблеми «останньої милі»: локального середовища для малих і середніх підприємств, облаштування якого значною мірою є результатом публічних інвестицій, особливо для віддалених регіонів: насамперед у транспортну, шляхову, інформаційно-комунікаційну інфраструктуру, де на частку публічних коштів припадає 70% фінансування [22, с. XXII]. Більшість таких об'єктів інфраструктури має «подвійне призначення» й однаково важливі як для бізнес-спільноти, так і для пересічних членів громад – таким чином формується комплементарність просторового і бізнес-розвитку. «Ділова екосистема» формує нові якості та можливості локальної господарської системи на основі нових інфраструктурних рішень, що суттєво збільшує капіталізацію місцевих активів – як публічних, так і приватних [12].

Міжнародна практика, а останнім часом і досвід успішних вітчизняних громад, дозволяють встановити базовий набір інструментів сприяння економічному розвитку, застосування яких належить до компетенції громад і має дозволити на практиці реалізувати можливості, які надає децентралізація.

1. Закупівлі товарів та послуг, необхідних для виконання органами місцевого самоврядування власних та делегованих повноважень.
2. Публічно-приватне партнерство (ППП) у виконанні повноважень органів місцевого самоврядування.
3. Визначення ставок місцевих податків та зборів.
4. Умови оренди майна громади.
5. Інформаційна та правова підтримка.
6. Організація муніципальних позик та спеціальних фондів для фінансування окремих проектів за добровільною участю членів громади.
7. Енергетичний моніторинг і аудит.
8. Використання потенціалу транскордонної співпраці.
9. Розвиток місцевих ринків праці.
10. Створення інститутів розвитку.

Ефективність процесів фактичної децентралізації в Україні значною мірою визначається інвестиціями з місцевих бюджетів. У 2018 р. їхня частка склала 8,7% усіх капітальних інвестицій, що в 1,3 раза більше, ніж частка кредитів банків та інших позик. За таких умов коректний вибір пріоритетів та напрямів інвестування місцевими громадами набуває принципової важливості. Оптимізації цього сегменту публічного інвестування сприятимуть ефективне стратегування місцевого розвитку, зміцнення управлінської спроможності органів місцевого самоврядування, рівень інституційного забезпечення розвитку, залучення до визначення пріоритетів інвестування основних стейкхолдерів, забезпечення горизонтальної та вертикальної співпраці.

Здійснення публічних інвестицій є важливим та потенційно вельми потужним інструментом посилення дієздатності громад у довгостроковій перспективі. Для цього політика громади щодо публічних інвестицій має бути орієнтована на дотримання низки вимог:

- здійснюватися на стратегічних засадах – відповідно до заздалегідь визначених довгострокових цілей та пріоритетів;
- сприяти консолідації потенціалу території довкола виконання завдань місцевого розвитку (насамперед шляхом створення відповідної комунікаційної інфраструктури);

- сприяти підвищенню рівня капіталізації та раціоналізації використання місцевих ресурсів (зокрема, шляхом розвитку комунальної інфраструктури, яка зменшує витрати бізнесу та поліпшує умови продуктивного використання ресурсів; а також соціальної (включаючи освітню та медичну) інфраструктури, яка оптимізує реалізацію людського потенціалу громади);
- отримувати синергетичний ефект від використання потенціалу території в рамках загальнодержавного процесу соціально-економічного розвитку (на основі міжмуніципальної, міжтериторіальної співпраці, участі в публічних та приватних проектах загальнонаціонального рівня);
- безпосередньо створювати сприятливе бізнес-середовище на основі розбудови інфраструктури підтримки бізнесу;
- орієнтуватися на максимальне залучення місцевого бізнесу до реалізації функцій громади шляхом реалізації партнерських проектів, здійснення місцевих закупівель товарів та послуг тощо.

Разом з цим, Рекомендація 6 з Рекомендацій ОЕСР щодо ефективного публічного інвестування передбачає мобілізацію приватного сектору та фінансових установ для диверсифікації джерел фінансування інвестицій та розбудови спроможності громад. Заохочення приватного інвестування у місцевий розвиток має досягатися шляхом інтерналізації позитивних екстерналій, що утворюються для громади внаслідок таких інвестицій, через утворення відповідних приватних вигод – у вигляді надання податкових та регуляторних преференцій.

Між тим, за умови досягнення належного рівня локальної ідентичності, інтерналізація екстерналій може відбуватися «автоматично» – якщо приватна інвестиція робить внесок у формування соціального капіталу, який надалі полегшуватиме доступ бізнесу до локальних ресурсів та зменшуватиме його транзакційні витрати. Прикладами можуть слугувати, зокрема, поліпшення привабливості території для туризму внаслідок інвестицій у збереження довкілля чи/та у шляхову інфраструктуру, поліпшення пропозиції людського капіталу внаслідок вкладень у профтехосвіту, тощо. Можливою екстерналією може стати започаткування нової індустрії для даної громади, наприклад, креативної індустрії, туризму тощо, що закладе підвалини для формування нових бізнес-кластерів.

Спеціальна інтерналізація екстерналій необхідна для видів діяльності, які не можуть безпосередньо надаватися на комерційних засадах. Щодо тих важливих для розвитку громади сфер, де інтерналізація не потрібна (наприклад, надання транспортних, телекомунікаційних, деяких комунальних послуг), практика засвідчила ефективність заходів щодо координації зусиль суміжних територій у форматі спільних повноважень, або в рамках скоординованих інвестиційних стратегій, що дозволяє досягти необхідного рівня прибутковості за рахунок масштабу надання послуг [3, с.132].

Пом'якшувати проблеми вибору пріоритетів інвестування дозволяє застосування сучасних організаційних методик, серед яких провідна роль відводиться старт-спеціалізації регіонів. Така інноваційна методика прийняття рішень у сфері регіональної та структурної політики визнається оптимальною в умовах значної інформаційної асиметрії, високих ринкових ризиків та інституційної недосконалості, що не дозволяють коректно апіорне визначення секторів економіки, які потребують державної підтримки. Натомість підтримка надається інвестиціям, які сприяють зростанню капіталізації локальних активів. Зокрема – програмам цільового професійного навчання, системам виявлення та оцінки ринкових сигналів, технологіям збору, обробки та обміну інформацією, механізмам публічно-приватного партнерства, технологічного форсайту, тощо [6, с.196]. Передбачається, що завдяки використанню зазначених інструментів створюється можливість виявити унікальні функції та активи кожного регіону, оптимізувати співпрацю регіональних стейкхолдерів. Варто зазначити, що наразі у міжнародній практиці методики старт-спеціалізації розглядаються здебільшого для рівня регіонів та міст, застосування ж цієї методики для рівня громади є рідкісним. Між тим, поширення мережевих технологій, цифровізації (відтак – спрощення процесів збору та обробки інформації, включаючи «big data»),

автономізації економічних суб'єктів, а на цій основі – дієздатності громади як такої, створює сприятливі умови для поширення старт-підходів і на їхній рівень.

Реальне впровадження старт-спеціалізації в Україні здійснюється досить кволо та зі значними деформаціями й залишається у полоні галузевих підходів, незважаючи на унормування обов'язковості його застосування при розробці регіональних стратегій розвитку. Зберігається практика «ручного» визначення секторальних пріоритетів у явному вигляді, сфера застосування старт-спеціалізації штучно звужується до промисловості, її намагаються спрямувати на «зменшення міжрегіональних відмінностей у розвитку промислового потенціалу України та забезпечення реалізації промислової політики регіонів з урахуванням інноваційної спеціалізації» [23]. виправленню деформацій у підходах сприятиме тісніша співпраця України з європейською Платформою старт-спеціалізації – на цій основі є можливість прискорити формування інституційних передумов необхідних для повноцінної реалізації старт-спеціалізації.

Слабкість самоорганізації соціального капіталу громад, нестабільність неформальних інститутів та недостатня дієвість правозастосування на центральному та локальному рівнях обумовлюють ефективність створення на регіональному та місцевому рівнях спеціалізованих інститутів розвитку. Перевагою існування таких інститутів є наявність заздалегідь визначених прозорих правил їхньої діяльності, завдяки чому в умовах інституційної недостатності вони можуть бути точкою концентрації інтересів основних груп, представлених у громаді, що забезпечує колективні дії на регіональному рівні [8, с.24], а співпраця з ними – включатися до стратегій стабільних економічних суб'єктів з інших регіонів та країн. Окрім іншого, інститути розвитку можуть бути ефективним засобом імплементації імпортованих інститутів у національну інституційну систему.

Зважаючи на ці завдання, основними видами інститутів місцевого розвитку є:

- Агенції регіонального та місцевого розвитку;
- Агенції, центри, мережі інформаційного обміну та розповсюдження інформації;
- Офіси з надання адміністративних послуг та/чи супроводу інвестицій;
- Ради підприємців, інвесторів тощо;
- Спеціальні ради, фонди, комісії, комітети для вирішення конкретних питань;
- Центри професійного навчання;
- Муніципальні (або комунальні) банки, які акумулюють та спрямовують кошти виключно у проекти місцевого розвитку.

Варто зазначити, що зміцнення спроможності та розширення повноважень ОТГ варто розглядати як необхідну та конче важливу, проте – лише одну із складових державної політики регіонального розвитку. Належне розкриття потенціалу децентралізації як інституційної реформи можливе лише при поєднанні розширення повноважень громад із чітким визначенням місця кожної ОТГ в системі економічних взаємовідносин у регіоні, а розвитку регіону – в національному суспільному та економічному розвитку.

Інтегроване багаторівневе врядування дозволяє досягти комплементарності територіального та секторального розвитку. Як територіальна, так і секторальна політики стають ефективнішими за умови їхньої координації та підпорядкування єдиним цілям та завданням на основі горизонтальної інтеграції управлінських завдань, планів секторального розвитку, діяльності агентств та служб для кожного рівня врядування, а також вертикальної інтеграції – з національного до локального рівнів [6, с.199].

Розподіл компетенцій між рівнями врядування є об'єктивною необхідністю, яка обумовлюється технологічною та організаційною специфікою надання певних видів публічних послуг. Сучасні технологічні зрушення призводять до різноспрямованих змін у оптимальному управлінському масштабі для публічних товарів та послуг. Якщо для одних видів такий масштаб зростає (наприклад, навчання чи охорона здоров'я вимагають значних інвестицій, тому створення міцних укрупнених осередків значно продуктивніше, ніж розпорошення коштів між дрібними установами), для інших – зменшується (наприклад – дорожнє будівництво, енергетика, комунікації тощо, щодо яких діє тенденція до зменшення

масштабів та індивідуалізації виробництва, персоналізації засобів оперування та контролю). Щодо певних видів публічних товарів та послуг можливий комплементарний взаємозв'язок (наприклад, успішний розвиток дорожнього будівництва спрощує застосування укрупнення мережі закладів освіти та охорони здоров'я [3, с.126].

Між тим, в умовах інституційної недостатності брак відповідних інституцій не дозволяє забезпечити чіткий адміністративний розподіл компетенцій між рівнями врядування. Інституційна недостатність залишає значну частку невизначеності у поведінці учасників процесу розвитку, відтак суб'єкти управління мають бути спроможними до гнучких адаптивних дій. За таких умов оптимальною видається не адміністративна, а інституційна модель співпраці між рівнями врядування [3, с.110] – і модель децентралізації зі збільшенням повноважень органів місцевого самоврядування найкращим чином відповідає цій вимозі.

Посилення дієвості громад у створенні ендегенних механізмів територіального розвитку заохочує до співпраці місцеві органи влади та органи місцевого самоврядування, бізнес-спільноту території та ділові асоціації, мешканців, організації громадянського суспільства, сприяє формуванню ними спільного бачення майбутнього їхньої громади [6, с.214]. Інклюзивності територіального розвитку сприяють інститути громадської та ділової комунікації на локальному рівні. Це – місцеві Ради регіонального розвитку та регіональні агентства розвитку, партисипативні інститути громадського впливу на просторове та регіональне стратегування, інститути громадського контролю, зокрема – громадські ради при органах місцевої влади та самоврядування, провідних бюджетних установах громади, громадські об'єднання підприємців тощо. У рамках подібних інститутів забезпечується формування та обмін знаннями та досвідом щодо територіальної специфіки проблем та необхідних навичок ведення бізнесу, використання потенціалу соціального капіталу громади. При цьому прозорість процесу взаємодії дозволяє запобігти відтворенню на мікрорівні «родових хвороб» держави – корупції, набуття преференцій внаслідок зрощування бізнесу та місцевої влади («місцева олігархізація»), вузькогрупове лобіювання цілей розвитку зацікавленими компаніями. Прозорість також дозволяє послабити тиск щодо отримання місцевим бізнесом преференцій на непрозорій основі та зберегти рівність конкурентного середовища.

Потребує інституційного врегулювання також проблема слабкої координації дій між учасниками процесу децентралізації, центральними і субнаціональними органами влади. Відсутність уніфікованих інституційних інструментів міжвідомчої координації у сфері децентралізації призводить до того, що ця ніша заповнюється міжнародними грантовими програмами. Не заперечуючи важливості для України цього виду допомоги, все ж зазначимо, що за чинного формату відбувається, по суті, імплементація імпортованих інститутів, керована значною мірою зарубіжними фахівцями, які не володіють повнотою знань щодо особливостей територіального розвитку України. Використання міжнародної допомоги буде значно ефективнішим та даватиме помітніші результати за умови посилення інституційної досконалості органів влади та місцевого самоврядування – реципієнтів допомоги.

Провідним серед інститутів міжвідомчої координації мала б стати нині існуюча Рада регіонального розвитку при Президентові України, проте зі значно вищою дієвістю та оперативним обговоренням реальної проблематики децентралізації та місцевого розвитку. Впровадження сучасних принципів політики децентралізації має відбуватися при максимальному задіяні повноважень профільного віце-прем'єр міністра, з утворенням спеціальних міжвідомчих груп та задіяні Експертні групи Мінрегіону для невідкладного реагування у вирішенні питань ОТГ. Значна робота необхідна для імплементації цілей децентралізації до Державної стратегії регіонального розвитку, програмних документів секторального рівня, практичної діяльності профільних міністерств та відомств.

Разом з тим, потрібен орган з координації багаторівневого діалогу для ефективної горизонтальної та вертикальної координації політик різних центральних органів, які діють на місцевому рівні, до того ж – у тісному контакті з громадами. На увагу заслуговує рекомендація

експертів ОЕСР щодо створення «Центру врядування» у сфері децентралізації – координаційного органу для узгодження використання ресурсів, політик, пріоритетів, інтеграції планованих програм, а також міжвідомчої Ради (чи Комітету) з питань децентралізації [10, с.27].

Висновки і перспективи подальших розробок. Реформа з децентралізації, що відбувається в Україні, пов'язана зі значними інституційними зрушеннями, які сприяють подоланню інституційної кризи, формуванню сучасної локальної ідентичності членів громад та суб'єктів бізнесу, а на цій основі – підвищенню ефективності реалізації ендегенного потенціалу розвитку територій та національної економіки в цілому. Відтак децентралізація є важливою системною складовою соціально-економічних трансформацій в Україні.

Оптимізації виконання децентралізацією ролі чинника інституційної модернізації сприятиме впровадження інституційних інструментів, які зміцнюють спроможність громад до створення умов, сприятливих для розвитку локального бізнесу на їхніх територіях. До них належать засоби стратегування розвитку громади, координації стратегій розвитку на горизонтальному та вертикальному рівнях, освоєння широкого спектру інструментів сприяння економічному розвитку, які надає децентралізація.

Перспективи подальших досліджень розглянутої проблеми, полягають у поглибленні розуміння чинників формування локальної ідентичності в сучасному суспільстві, розробці методології зміцнення спроможності громад, теоретичному обґрунтуванні та практичній розробці засобів створення інститутів розвитку в Україні.

Література

1. *Fifty Years of Regional Science*. Florax, R., Plane, D. A. (Eds.). Verlag Berlin Heidelberg : Springer, 2004. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-662-07223-3>.
2. *Building Competitive Regions : Strategies and Governance*. Paris : OECD Publishing, 2005. ISBN 92-64-00946-9. URL: http://sgpwe.izt.uam.mx/files/users/uami/sppc/complementarias/OCDE_Building_Competitive_Regions_Strategies_and_Governance.pdf (access date: 08.02.2019).
3. *Regions Matter : Economic Recovery, Innovation and Sustainable Growth*. Paris : OECD Publishing, 2009. URL: <http://www.sourceoecd.org/governance/9789264076518> (access date: 08.02.2019).
4. *OECD Regional Outlook 2011. Building Resilient Regions for Stronger Economies*. Paris : OECD Publishing, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264120983-en>.
5. *The Innovation Imperative : Contributing to Productivity, Growth and Well-Being*. Paris : OECD Publishing, 2015. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264239814-en>.
6. *OECD Regional Outlook 2016 : Productive Regions for Inclusive Societies*. Paris : OECD Publishing, 2016. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264260245-en>.
7. Rodriguez-Pose A. & Garcilazo E. *Quality of Government and the Returns on Investment : Examining the Impact of Cohesion Expenditure in European Regions* // OECD Regional Development Working Papers. Paris : OECD Publishing, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2015.1007933>.
8. Atalik G., Fischer M. M. (ed). *Regional Development Reconsidered*. Berlin; Heidelberg; New York; Barcelona; Hong Kong; London; Milan; Paris; Tokyo : Springer, 2002. DOI: <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-56194-8>.
9. Barca, F. *An Agenda for a Reformed Cohesion Policy : A Place Based Approach to Meeting European Union Challenges and Expectations*. Brussels, 2009. URL: https://ec.europa.eu/regional_policy/archive/policy/future/pdf/report_barca_v0306.pdf (access date: 12.02.2019).
10. *Підтримання темпу процесу децентралізації в Україні*. Paris : OECD Publishing, 2018. С. 27. DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264301481-uk>.
11. Дунаев И. В. *Ключевые принципы политики пространственного развития и модернизации региональных экономик в Евросоюзе* // Перспективы науки и образования. 2014. № 2 (8). С. 222–228.
12. Дунаев І. В. *Ціннісні цілі модернізації регіональної економіки крізь призму принципу «розумної спеціалізації»* // Аналітика і влада : журн. експерт.-аналіт. матеріалів і наук. пр. Ін-ту пробл. держ. упр. та місц. самоврядування / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Київ : НАДУ. 2014. № 9. С. 260–265.
13. Котенко Я., Ткачук А. *Локальна ідентичність як умова розвитку об'єднаних територіальних громад* : навч. модуль. Київ : ІКЦ «Легальний статус», 2016. 48 с.

14. *Територіальний розвиток і регіональна політика в Україні : виклики та пріоритети України : наук. доп. /* Наук. ред. В. С. Кравців // ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України». Львів, 2018. 157 с.
15. Жаліло Я. А., Жук В. І., Снігова О. Ю. та ін. *Нова регіональна політика для нової України : аналіт. доп. /* За заг. ред. Я. А. Жаліла. Київ : Інститут суспільно-економічних досліджень, 2017. URL: <http://iser.org.ua/proekti/doslidzhennia/nova-regionalna-politika-dlia-novoyi-ukrayini> (дата звернення: 14.02.2019).
16. Ольчак М. *Партисипативне стратегічне планування в органах місцевого самоврядування : посібник для об'єднаних територіальних громад.* Варшава : Фонд Розвитку Місцевої Демократії, 2017. URL: https://storage.decentralization.gov.ua/uploads/library/file/23/STRATEGIC_PLANNING_MANUAL_standard_version_9MB.pdf (дата звернення: 15.02.2019).
17. Крупник А. С., Калашнікова О. Є., Дзюпин М. О., Орлова А. І. та ін. *Аналітичний звіт за підсумками міжрегіонального дослідження участі громадськості у процесах об'єднання та розвитку об'єднаних територіальних громад в межах проекту «Соціальний діалог задля розвитку громад в Україні в контексті реформи децентралізації» /* Одеський інститут соціальних технологій, ВГО «Асоціація сприяння самоорганізації населення». Одеса, 2016. URL: <http://samoorg.com.ua/wp-content/uploads/2016/11/Analitichniy-zvit-povniy.pdf> (дата звернення: 15.02.2019).
18. Абрам'юк І. С., Юрченко М. М., Яровенко Н. П. *Збірка практик – переможців конкурсу «Кращі практики місцевого самоврядування» 2016 року /* Міністерство регіон. розвитку, буд-ва та житл.-комун. господарства України, Рада Європи. Київ : ТОВ «Агентство “Україна”», 2017. 92 с.
19. Степико М. Т. *Українська ідентичність : феномен і засади формування : монографія.* Київ : Національний інститут стратегічних досліджень, 2011. 336 с.
20. Гальчинський А. *Економічний розвиток : методологія оновленої парадигми.* Економіка України. 2012. № 5. С. 4–17.
21. Жаліло Я. *Тіньова економіка як «інституційна пастка» на шляху економічної модернізації.* Економічна теорія. 2018. № 2. С. 22–40.
22. *SME Competitiveness Outlook 2018 : Business Ecosystems for the Digital Age.* Geneva : International Trade Centre, 2018. 216 с. ISBN 978-92-9137-455-7.
23. Снігова О. Ю. *Розкриття потенціалу смарт-спеціалізації для подолання регіональної структурної інертності в Україні.* Економіка України. 2018. № 8. С. 75–87.

References

1. *Fifty Years of Regional Science* (2004). Florax, R., Plane, D. A. (Eds.). Springer, Verlag Berlin Heidelberg. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-662-07223-3>.
2. OECD (2005). *Building Competitive Regions: Strategies and Governance*, OECD Publishing, Paris. ISBN 92-64-00946-9, available at: http://sgpwe.izt.uam.mx/files/users/uami/sppc/complementarias/OCDE_Building_Competitive_Regions_Strategies_and_Governance.pdf.
3. OECD (2009). *Regions Matter: Economic Recovery, Innovation and Sustainable Growth*, OECD Publishing, Paris, available at: <http://www.sourceoecd.org/governance/9789264076518>.
4. OECD (2011). *Regional Outlook 2011. Building Resilient Regions for Stronger Economies*, OECD Publishing, Paris. DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264120983-en>.
5. OECD (2015). *The Innovation Imperative: Contributing to Productivity, Growth and Well-Being*, OECD Publishing, Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264239814-en>.
6. OECD (2016). *Regional Outlook 2016: Productive Regions for Inclusive Societies*, OECD Publishing, Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264260245-en>.
7. Rodriguez-Pose, A. & Garcilazo, E. (2013). *Quality of Government and the Returns on Investment: Examining the Impact of Cohesion Expenditure in European Regions*, OECD Regional Development Working Papers, OECD Publishing, Paris. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2015.1007933>.
8. Atalik, G., Fischer, M. M. (ed). (2002). *Regional Development Reconsidered*. Springer, Berlin; Heidelberg; New York; Barcelona; Hong Kong; London; Milan; Paris; Tokyo. DOI: <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-56194-8>.
9. Barca, F. (2009). *An Agenda for a Reformed Cohesion Policy: A Place Based Approach to Meeting European Union Challenges and Expectations*, Brussels, available at: https://ec.europa.eu/regional_policy/archive/policy/future/pdf/report_barca_v0306.pdf.
10. OECD (2018). *Maintaining the pace of decentralization process in Ukraine [Pidtrymannia tempu protsesu detsentralizatsii v Ukraini]*, OECD Publishing, Paris, s. 27. DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264301481-uk> [in Ukrainian]

11. Dunaev, I. V. (2014). *Key principles of spatial development policy and regional economies' modernization in European Union* [Klyuchevye printsipy politiki prostranstvennogo razvitiya i modernizatsii regionalnykh ekonomik v Evrosoyuze], *Perspektivy nauki i obrazovaniya*, No. 2 (8), s. 222–228 [in Russian]
12. Dunaev, I. V. (2014). *Value goals of regional economy modernization through the prism of «smart specialization» principle* [Tsinnisni tsili modernizatsii rehionalnoi ekonomiky kriz pryzmu pryntsyphu «rozumnoi spetsializatsii»], *Analitika i vlada: zhurn. ekspert.-analit. materialiv i nauk. prats Instytutu problem derzhavnoho upravlinnia ta mistsevoho samovriaduvannia*, Natsionalna akademiia derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy, Kyiv, No. 9, s. 260–265 [in Ukrainian]
13. Kotenko, Ya., Tkachuk, A. (2016). *Local identity as a condition of amalgamated hromadas development: learning module* [Lokalna identychnist yak umova rozvytku obiednanykh terytorialnykh hromad: navchalnyi modul], *Lehalnyi status*, Kyiv, 48 s. [in Ukrainian]
14. *Territorial development and regional policy in Ukraine: challenges and priorities of Ukraine* (2018). Ed. by V. S. Kravtsiv [Terytorialnyi rozvytok i rehionalna polityka v Ukraini: vyklyky ta priorityty Ukrainy; nauk. redaktor V. S. Kravtsiv], DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy», Lviv, 157 s. [in Ukrainian]
15. Zhalilo, Ya. A., Zhuk, V. I., Snihova, O. Iu. et al. (2017). *New regional policy for renewed Ukraine: analytical report*. Ed. by Ya. A. Zhalilo [Nova rehionalna polityka dlia novoi Ukrainy : analitychna dopovid; za red. Ya. A. Zhalila], Instytut suspilno-ekonomichnykh doslidzhen, Kyiv, available at: <http://iser.org.ua/proekti/doslidzhennia/nova-regionalna-politika-dlia-novoyi-ukrayini> [in Ukrainian]
16. Olchak, M. (2017). *Participative strategic planning in local self-governance: manual for amalgamated hromadas* [Partysypatyvne stratehichne planuvannia v orhanakh mistsevoho samovriaduvannia: Posibnyk dlia obiednanykh terytorialnykh hromad], Warsaw: Fond Rozvytku Mistsevoi Demokratii, available at: https://storage.decentralization.gov.ua/uploads/library/file/23/STRATEGIC_PLANNING_MANUAL_standard_version_9MB.pdf [in Ukrainian]
17. Krupnyk, A. S., Kalashnikova, O. Ye., Dzhupin, M. O., Orlova, A. I. et al. (2016). *Analytical report on the results of interregional study of public participation in the processes of amalgamation and development of amalgamated hromadas within the framework of the project «Social dialogue for the Communities Development in Ukraine in the context of decentralization reform»* [Analitichnyi zvit za pidsumkamy mizhrehionalnoho doslidzhennia uchasti hromadskosti u protsesakh obiednannia ta rozvytku obiednanykh terytorialnykh hromad v mezhakh projektu «Sotsialnui dialoh zadlia rozvytku hromad v Ukraini v konteksti reformy detsentralizatsii», Odeskyi instytut sotsialnykh tekhnolohii, VHO «Asotsiatsiia spryannia samoorhanizatsii naselennia», Odesa, available at: <http://samoorg.com.ua/wp-content/uploads/2016/11/Analitichnyi-zvit-povnyi.pdf> [in Ukrainian]
18. Abramiuk, I. C., Yurchenko, M. M., Yarovenko, N. P. (2017). *Digest of practices – winners of the competition «The best practices of local self-governance» in 2016* [Zbirka praktyk – peremozhtsiv konkursu «Krashchi praktyky mistsevoho samovriaduvannia» 2016 roku], Ministerstvo rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy, Rada Yevropy, TOV «Ahentstvo Ukraina», Kyiv, 92 s. [in Ukrainian]
19. Stepyko, M. T. (2011). *Ukrainian identity: phenomenon and basics of formation*: monograph [Ukrainska identychnist: fenomen i zasady formuvannia: monohrafiia], Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen, Kyiv, 336 s. [in Ukrainian]
20. Halchynskyy, A. (2012). *Economic development: methodology of renovated paradigm* [Ekonomichnyi rozvytok: metodolohiia onovlenoi paradyhmy], *Ekonomika Ukrainy*, No. 5, s. 4–17 [in Ukrainian]
21. Zhalilo, Ya. (2018). *Shadow economy as an «institutional trap» at the path of economic modernization* [Tiniovva ekonomika yak «instytutsiina pastka» na shliakhu ekonomichnoi modernizatsii], *Ekonomichna teoriia*, No. 2, s. 22–40 [in Ukrainian]
22. *SME Competitiveness Outlook 2018* (2018). *Business Ecosystems for the Digital Age*, International Trade Centre, Geneva, 216 s. ISBN 978-92-9137-455-7.
23. Snihova, O. Iu. (2018). *Revealing the potential of smart-specialization for overcoming the regional structural inertness in Ukraine* [Rozkryttia potentsialu smart-spetsializatsii dlia podolannia rehionalnoi strukturnoi inertnosti v Ukraini], *Ekonomika Ukrainy*, No. 8, s. 75–87 [in Ukrainian]

УДК 338.33:332.12

Олена Юрївна СНИГОВА

кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник відділу економічного зростання та структурних змін в економіці, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
e-mail: osnigova@ukr.net, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7456-4894>

**ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІКИ
В ДОСЛІДЖЕННЯХ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ**

Снігова, О. Ю. Еволюція підходів до диверсифікації економіки в дослідженнях регіонального розвитку. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 83–95.

Анотація. У статті встановлено, що питання диверсифікації в Україні залишаються розробленими вкрай обмежено та потребують подальшого опрацювання з акцентом на аспектах відновлення конкурентоспроможності економіки старопромислових регіонів у глобальному економічному просторі на засадах впровадження концепції «нової» регіональної політики. Доведено, що забезпечення ефективної диверсифікації економіки старопромислових регіонів України потребує поглибленого розуміння сутності цього процесу, сформованого на підставі еволюції наукового знання та накопиченого світовою практикою досвіду реструктуризації. Розглянуто еволюцію підходів до диверсифікації економіки в дослідженнях регіонального розвитку. Виявлено, що поширеною особливістю досліджень питань структурних змін у старопромислових регіонах у пострадянському просторі, зокрема в Україні, є переважаючий акцент на удосконалення галузевої структури та диверсифікації експортного потенціалу цих регіонів. З'ясовано, що для зарубіжних дослідників проблем диверсифікації економіки характерним є зосередженість на: інноваційних напрямках економічної діяльності; виявленні потенціалу поєднання локальних традицій та вимог глобальних світових ринків; питаннях взаємозв'язку економічної ефективності регіональної економіки та її економічного різноманіття. Уточнено сутність диверсифікації економіки старопромислового регіону та виявлено особливості процесу диверсифікації цих регіонів. Встановлено чинники, які впливають на процес та визначають кінцевий результат диверсифікації. Визначено необхідність розробки Стратегії диверсифікації економіки старопромислових регіонів, яка повинна передбачати вибір оптимальних напрямів підвищення їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: диверсифікація економіки; еволюція підходів; старопромислові регіони; особливості диверсифікації старопромислових регіонів; стратегія диверсифікації.

Елена Юрьевна СНЕГОВАЯ

кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник отдела экономического роста и структурных изменений в экономике, ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»,
e-mail: osnigova@ukr.net, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7456-4894>

**ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ
В ИССЛЕДОВАНИЯХ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

Снеговая, Е. Ю. Эволюция подходов к диверсификации экономики в исследованиях регионального развития. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверькова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 83–95.

Аннотация. В статье установлено, что вопросы диверсификации в Украине остаются недостаточно разработанными и требуют дальнейшей проработки с акцентом на аспектах восстановления конкурентоспособности экономики старопромышленных регионов в глобальном экономическом пространстве на основе внедрения концепции «новой» региональной политики. Доказано, что обеспечение эффективной диверсификации экономики старопромышленных регионов Украины требует углубленного понимания сущности этого процесса, сформированного на основании эволюции научного знания и накопленного мировой практикой опыта реструктуризации. Рассмотрена эволюция подходов к диверсификации экономики в исследованиях регионального развития. Вывявлено, что особенностью исследований вопросов структурных изменений в старопромышленных регионах на постсоветском пространстве, в частности в Украине, является преобладающий акцент на совершенствовании отраслевой структуры и диверсификации экспортного потенциала этих регионов. Выяснено, что для зарубежных исследователей проблем диверсификации экономики характерна сосредоточенность на: инновационных направлениях экономической деятельности; выявлении потенциала сочетания локальных традиций и глобальных трендов; вопросах взаимосвязи экономической эффективности региональной экономики и ее экономического разнообразия. Уточнена

сущность диверсификации экономики старопромышленного региона и выявлены особенности процесса диверсификации этих регионов. Установлены факторы, влияющие на процесс и определяющие конечный результат диверсификации. Определена необходимость разработки Стратегии диверсификации экономики старопромышленных регионов, которая должна предусматривать выбор оптимальных направлений повышения их конкурентоспособности в мировом экономическом пространстве.

Ключевые слова: диверсификация экономики; эволюция подходов; старопромышленные регионы; особенности диверсификации старопромышленных регионов; стратегия диверсификации.

Olena SNIGOVA

PhD in Economics, Associate Professor, Senior Research Fellow, Department of Economic Growth and Structural Changes in the Economy, Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine,
e-mail: osnigova@ukr.net, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7456-4894>

EVOLUTION OF APPROACHES TO ECONOMY DIVERSIFICATION IN REGIONAL DEVELOPMENT STUDIES

Snigova, O. (2019). *Evolution of approaches to economy diversification in regional development studies*. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Evolutsiia pidkhodiv do dyversyfikatsii ekonomiky v doslidzhenniakh rehionalnoho rozvytku; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 83–95.

Abstract. The article determines that the diversification questions in Ukraine are still of hardly limited elaboration and require further study with a focus on aspects of old-industrial regions' economy competitiveness recovery in global economic environment at the basis of «new» industrial policy concept implementation. It is proved that ensuring of economy effective diversification of old-industrial regions of Ukraine requires the comprehensive understanding of the essence of this process, which formed on the basis of scientific knowledge evolution and restructuring experience, accumulated by global practice. The evolution of approaches to economy diversification in the regional development studies is considered. It was revealed that the peculiarity of studies of structural changes questions in old-industrial regions at the post-soviet area, in particular in Ukraine, is a prevailing accent on the sectoral structure improving and the export potential diversification for these regions. It was found that for the foreign researchers of economy diversification problems are characterized by a focus on: innovational directions of economic activity; revealing the potential of local traditions and global markets requirements; the relationship issues of regional economy efficiency and its economic diversity. The essence of old-industrial region's economy diversification is specified and the peculiarities of diversification process in these regions are revealed. The factors that influence on the process and determine of diversification final result, are established. The necessity of developing a Strategy of economy diversification of old-industrial regions, which should include the optimal directions selection for increasing of their competitiveness in the global economic space, is determined.

Keywords: diversification of economy; evolution of approaches; old-industrial regions; particularities of old-industrial regions diversification; diversification strategy.

JEL classification: R110

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.83-95](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.83-95)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зміни в економічних, соціальних, науково-технологічних умовах функціонування базових секторів економіки та діяльності промислових підприємств старопромилових регіонів України визначили гостру потребу в пошуку нових шляхів і резервів розвитку цих регіонів, встановленні найбільш ефективних сфер та напрямів використання їх соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу, а також вимагають розробки механізмів підвищення ефективності економіки. Пристосування до сучасних економічних умов повинно в цілому спиратися на об'єктивну вимогу часу – проведення структурних трансформацій в економіці цих регіонів.

Необхідність подолання переважаючого розвитку однієї або кількох пов'язаних між собою галузей, які відбивають застарілу, неефективну в сучасних соціально-економічних умовах спеціалізацію старопромилових регіонів, обумовила застосування різних підходів щодо удосконалення економічної структури цих регіонів. Серед провідних напрямів відходу від моноукладності та формування багатофункціональної економічної структури

старопромислових регіонів на засадах оптимізації використання їх продуктивних сил отримала розвитку диверсифікація економіки.

Проте, незважаючи на актуальність визначеної наукової проблематики для вирішення прикладних завдань у сфері регіональної економіки, питання диверсифікації економіки старопромислових регіонів досліджені недостатньо. Вони є практично недослідженими у пострадянському просторі, особливо в Україні. Найбільш активно вивчаються чинники просторових перетворень в економіці регіонів цього типу, аналізується світовий, зокрема європейський досвід подолання структурних протиріч старопромислових регіонів з визначенням напрямів його адаптації, встановлюються перспективи їх розвитку в умовах глобальних соціально-економічних змін, а також опрацьовуються різнобічні аспекти диверсифікації експортного потенціалу цих регіонів тощо.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Останні публікації з проблематики структурних зрушень економіки старопромислових регіонів, зокрема на засадах диверсифікації, опубліковані зарубіжними дослідниками. Незважаючи на завершеність переходу старопромислових регіонів економічно розвинених країн світу на постіндустріальний етап та вирішеність їх структурних проблем, пов'язаних з цим процесом, подальший розвиток глобального соціально-економічного простору обумовлює незгасаючий інтерес до набутого старопромисловими регіонами досвіду. Європейські науковці підкреслюють залежність сценаріїв структурних змін у старих промислових областях від змін у структурі знань, розкривають питання інституційної обумовленості структурних змін у старопромислових регіонах, а також досліджують адаптаційні можливості старопромислових регіонів. Вчені з США у своїх дослідженнях акцентують увагу на питаннях взаємозв'язку економічної ефективності регіональної економіки та її економічного різноманіття, приділяючи увагу переважно промисловій диверсифікації. Китайські дослідники вивчають проблемні особливості старопромислових регіонів власної країни та опрацьовують шляхи їх урахування в державній інноваційній політиці, із застосуванням світового модернізаційного досвіду економічної реструктуризації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Здійснення ефективної диверсифікації економіки старопромислових регіонів потребує поглибленого розуміння сутності цього процесу, сформованого на підставі еволюції наукового знання та накопиченого світовою практикою за весь довготривалий період структурних реформ досвіду щодо структурних особливостей цих регіонів, які впливають на процес та визначають кінцевий результат диверсифікації.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення сутності диверсифікації економіки старопромислового регіону, а також виявлення особливостей процесу диверсифікації старопромислових регіонів та чинників, що визначають його ефективність на підставі еволюції підходів до диверсифікації економіки в дослідженнях регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Диверсифікація як економічна категорія зазнала тривалого шляху розвитку. В економічну науку цю категорію було введено всередині 1950-х рр. для визначення явищ деконцентрації капіталу на міжгалузевому рівні та проникнення його в непрофільні сфери, а у подальшому – використано для опису процесів, які призводили до поглиблення і розширення видів економічної діяльності. Саме у цей період зароджуються перші ознаки диверсифікаційної діяльності підприємства, які ґрунтувалися на потребі подолання відносного вичерпання внутрішніх джерел зростання ефективності виробництва.

У сучасній науковій літературі диверсифікація розглядається з різних позицій. Більшість авторів розглядають диверсифікацію як діяльність господарських систем на мікрорівні (в рамках підприємства, фірми або групи компаній). Найбільш поширеними підходами у цьому сегменті досліджень є ті, що ураховують виробничу орієнтацію досліджень диверсифікації як процесу переходу до багатопрофільного підприємства шляхом збільшення асортименту та номенклатури товарів (послуг), освоєння нових видів виробництв, поширення господарської діяльності на нові сфери, розширення географічної

сфери діяльності. Підґрунтя наукових розробок диверсифікації в цьому контексті було закладено М. Портером, який розкривав диверсифікацію діяльності підприємства як одночасний розвиток багатьох, не пов'язаних один з одним виробництв, та розширення товарного асортименту продукції.

Доволі вивчена проблема економічної диверсифікації також як одна з базових економічних стратегій розвитку корпоративного капіталу або виробництва, яка співвідноситься з іншими стратегіями: спеціалізації, диференціації, концентрації. Поширеним є дослідження диверсифікації як методу управління фінансовими ризиками підприємств, який передбачає розподіл систематичних ризиків шляхом зниження їх концентрації

Підкреслюючи стратегічне значення диверсифікації в системі антикризового менеджменту, значна кількість науковців вважають диверсифікацію діяльності підприємств важливим елементом системи антикризового управління, який передбачає як розширення асортименту виробленої продукції або спектра наданих послуг за допомогою нових технологій і технічних рішень, так і вихід за межі основної діяльності з метою забезпечення стабільних умов функціонування підприємства за рахунок, перш за все, внутрішніх резервів інноваційного розвитку.

Пізніше диверсифікація перетворюється на загально-ділову практику розширення номенклатури, асортименту, зміни видів продукції (товарів, послуг), розвитку декількох незалежних або обслуговуючих виробництв, входження підприємства у нові сфери діяльності з метою розподілу ризику та часткового подолання залежності від циклічності розвитку бізнесу; підвищення ефективності підприємства, отримання економічної вигоди, попередження банкрутства; розширення адаптаційних можливостей промислового підприємства; зменшення фінансово-економічних ризиків виробничої спеціалізації тощо.

Чималим сегментом досліджень питань диверсифікації на мікрорівні є його дослідження у сфері фінансів та банківській справі, де вона розглядається у контексті зниження фінансових ризиків інвестицій як цільової функції вкладання капіталу. З цієї точки зору в загальному сенсі під диверсифікацією розуміють володіння найрізноманітнішими фінансовими активами з метою зниження ступеня ризику інвестиційного портфелю в цілому.

Тож тривалий час диверсифікація в економіці розглядалася як загальна корпоративна стратегія забезпечення ефективності економічної діяльності, підвищення конкурентоспроможності, управління фінансово-економічними ризиками, яка здійснюється на підставі розширення спектру виробничої діяльності та послуг, створення «інвестиційних портфелів», а також поширення професійної активності за межі основного бізнесу.

Згодом у наукових дослідженнях з'являється територіальний аспект диверсифікації, обумовлений розвитком глобалізаційних тенденцій та впровадженням на підставі актуалізації в цих умовах принципів «відкритості» економічних систем у практику нової «управлінської парадигми». Саме в умовах глобалізації економічні суб'єкти отримали розширення спектру можливостей диверсифікації, варіюючи їх від досить обмеженого проникнення в нові галузі виробництва тільки всередині країни («вузька» диверсифікація) до широкого освоєння напрямів економічної діяльності в інших країнах («широка» диверсифікація). І, починаючи з другої половини 70-х рр., переважаючим напрямком стала диверсифікація капіталу в інші країни, у сфери, тісно пов'язані з основними напрямками діяльності базових підприємств регіонів.

Розвиток визначених тенденцій мав суперечливі регіональні наслідки, оскільки у певних регіонах сприяв закріпленню регіональної спеціалізації на галузях, що в нових соціально-економічних умовах поступово втрачали свою ефективність. Таке становище обумовило активізацію досліджень регіонального аспекту диверсифікації як засобу розкриття прихованого потенціалу регіональної економіки для забезпечення економічного розвитку, обумовленого можливостями ефективного зростання поза зоною спеціалізації регіональної економіки.

Вагомими з точки зору розвитку теоретичних положень диверсифікації з урахуванням регіонального аспекту є дослідження М. Корінко. У своїх працях науковець опрацьовує питання сутності диверсифікації як економічного процесу, що відбувається в конкретних економічних умовах, основним змістом якого є розвиток декількох непов'язаних або обслуговуючих виробництв, розробка нових товарів, робіт та послуг. Одночасно, зазначаючи територіальний ефект диверсифікації, М. Корінко свідчить, що її підсумки варто розуміти не лише як результати виробничої діяльності, але й як задоволення інтересів суспільства та регіональної спільноти [1, с.5].

Значний внесок у розробку питань диверсифікації регіональної економіки мають праці А. Кофанова, який акцентує увагу на циклічності розвитку економічних систем та розглядає диверсифікацію як інструмент розосередженості ризиків. Під диверсифікацією регіональної економіки він розуміє розосередження ризиків циклічності розвитку регіональної економічної системи, пов'язаної з кон'юнктурою, специфічними ресурсами, геополітичними, інфраструктурними умовами функціонування соціально-економічної системи регіону [2, с.11].

Доволі значною є опрацьованість питань диверсифікації експортної діяльності регіону. Ці проблеми досліджено з позиції необхідності використання диверсифікації експортної діяльності регіону як інструменту запобігання ризиків та забезпечення надійності та стійкості функціонування всієї соціально-економічної системи експортоорієнтованого регіону, а також з точки зору можливостей міжнародних торговельних зв'язків щодо їх привнесення в регіон нового та суміжного різноманіття, сформованого на підставі економічного розмаїття країн – зовнішніх партнерів.

З огляду на значну практичну потребу певного наукового розвитку отримали дослідження проблем диверсифікації з точки зору забезпечення структурних змін в економіці, хоча ці питання й досі залишаються недостатньо опрацьованими. Для країн пострадянського простору найбільший науковий інтерес у цьому контексті одержали питання зміни галузевої структури економіки. З цієї точки зору змістовним є погляд на проблеми диверсифікації економіки російських вчених Н. Кравченко та С. Агєєвої, які розглядають диверсифікацію як напрям державної політики, спрямований на створення більш збалансованої виробничої структури з точки зору можливих джерел доходів, зайнятості, а також подолання проявів циклічних і ринкових ризиків за рахунок зменшення залежності економіки країни або регіону від вузького кола видів економічної діяльності. Паралельно диверсифікація позначена науковцями як стратегічний пріоритет розвитку, що передбачає свідомий вплив на напрямки і масштаби структурних зрушень, пов'язаних з накопиченням знань і їх продуктивним використанням, та залежить від державної політики та інституційних умов, присутніх на макро-, мезо- і мікроекономічних рівнях [3].

У зв'язку з цим зростаючий інтерес викликають ті напрямки структурної трансформації економіки, які пов'язані з ростом галузей і виробництв, заснованих на знаннях і інноваціях, тобто з інноваційним розвитком. Так, Е. Прушківська та В. Куценко вважають диверсифікацію «необхідною проміжною стадією, що дозволяє розвинути новий виробничий потенціал і закласти базу для майбутньої спеціалізації України в галузях, які базуються на факторах постіндустріалізації, тобто інформації, технології та знань. Ці галузі повинні спочатку доповнювати, а з часом і замінити сировинні ресурси як головне джерело зростання економіки України у цілому та регіонів зокрема» [4, с.93].

Дещо інший акцент у дослідженнях диверсифікації в контексті структурних змін роблять зарубіжні, зокрема європейські науковці. Їх головним науковим інтересом у цій сфері є підтримка структурних змін інноваційної спрямованості. Такий підхід обумовив розвиток інституційних аспектів диверсифікації, базові положення якого були закладені Р. Бошмою та К. Френкенем. Згодом, акцентуючи увагу вже на пошуку драйверів диверсифікації та розвиваючи ідею необхідності інституційної підтримки структурних змін, Р. Бошма та Г. Капоне вважають структурні зміни на засадах диверсифікації в нові сектори економічної діяльності можливими лише у керованій ринковій економіці. Зокрема, науковці

наголошують на винятковій ролі інституцій як єдиного можливого драйвера диверсифікації в нові сектори, які більше орієнтуються на «неринкову» координацію у сферах трудових відносин, відносин корпоративного управління, товарних ринкових відносин тощо [5].

У країнах пострадянського простору отримали певного розвитку й прикладні дослідження диверсифікації регіональної економіки як засобу забезпечення однорідності соціально-економічного простору країни та динамічного розвитку субрегіональних локалізацій (периферійних територій). Зазначений результат досягався за рахунок вирівнювання галузевої рентабельності регіональної економіки шляхом усунення диспропорцій відтворення і перерозподілу ресурсів, кількісного зростання різноманіття видів економічної діяльності, якісного розширення складу бізнес-процесів регіонів та комплексного використання регіональних ресурсів [6]. Популярність такого підходу у дослідженнях диверсифікації походила з гострої практичної необхідності подолання значної міжрегіональної диференціації, яка у певні періоди розвитку багатьох пострадянських країн досягала рівня загрози національній безпеці, проте тривалий час залишалася невирішеною.

Водночас увагу вчених європейських країн більшою мірою привертала проблема впливу ступеня диверсифікації регіональної економіки на показники економічного зростання, економічної ефективності та на інші важливі характеристики економічного розвитку територій. Тож науковий доробок стосовно впливу диверсифікації на стан та характер регіонального економічного розвитку є досить вагомим.

Чималим є обсяг наукових напрацювань, присвячених оцінками впливу диверсифікації на можливість формування позитивних трендів у регіональній економіці. Зокрема, мова йде про взаємозалежність диверсифікації та економічного зростання. При виявленні чинників регіонального економічного зростання, встановлено неабиякий вплив на цей процес зовнішніх детермінант, проте підкреслюють безумовну важливість у цих умовах диверсифікації як «галузевого портфелю», який фіксує в регіоні незв'язане міжсекторальне різноманіття та сприяє захисту регіональної економіки від зовнішніх шоків. А при дослідженні проблеми впливу галузевих зв'язків та диверсифікації регіональної економіки на формування нових шляхів зростання аргументовано доведено його обумовленість ступенем промислової спорідненості на регіональному рівні.

Тривалий час при дослідженні диверсифікації підіймалися питання взаємозв'язку між регіональною різноманітністю економічної діяльності та ефективністю регіональної економіки. При цьому більшість наукових експертів зазначали виключно позитивний вплив диверсифікації на показники економічної ефективності та розвитку регіону. Їх висновки переважно ґрунтувалися на виявлених закономірностях щодо чутливості регіональної економіки до економічних коливань залежно від ступеню її спеціалізації/диверсифікації [7].

Вважалося, що диверсифікація економічної діяльності не лише забезпечить відносну стійкість показників економічної ефективності регіону, але й буде певним буфером при негативних змінах. Забезпечення більш високої стабільності всіх соціально-економічних показників регіону на задовільному рівні ґрунтується на здатності диверсифікації знижувати ризики суспільних коливань від негативної траєкторії розвитку регіональної економіки у випадку настання кризи у будь-якій окремій галузі, а також нівелюванні ризиків кризи безпосередньо в окремих галузях економічної діяльності регіонів. Згодом було доведено позитивний зв'язок між диверсифікацією та ефективністю регіональної економіки лише у довгостроковій перспективі [8]. Не втрачають своєї актуальності питання забезпечення регіональної ефективності на засадах диверсифікації й у теперішній час, коли саме диверсифікація розглядається як засіб розширення регіональних можливостей і підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки, а також вважається підґрунтям формування нових шляхів регіонального зростання [9].

У межах вивчення впливів диверсифікації на регіональну економічну ефективність окремо підіймалися питання взаємозв'язку показників економічної ефективності та промислового різноманіття. Ці питання значною мірою розглядаються через призму стандартних підходів до оцінки економічної ефективності: через оцінку щільності заселення

промислових територій, їх промислового освоєння та показників безробіття. Також розкриваються питання оцінки промислової диверсифікації для міжгалузевого порівняння структурних змін та зростання.

Немаловажними також виявилися дослідження можливих альтернатив забезпечення регіональної економічної ефективності промислового різноманіттю у міських агломераціях та стійких міжміських відносинах. На противагу встановленій у наукових працях прибічників теорії агломераційних ефектів прямої залежності між розміром міста/регіону, промисловою диверсифікацією та економічною результативністю, розвитку отримала думка про набагато складніший взаємозв'язок між індустріальною різноманітністю та регіональною продуктивністю. Так, С. Сміт, К. Гібсон, Х. Брюер та інші висловлюють сумніви щодо впливу регіонального промислового різноманіття на зростання регіональної економічної ефективності через нестабільність зайнятості. А значна кількість науковців обґрунтовують обов'язкову необхідність альтернативних заходів з стимулювання регіональної диверсифікації, диференційованих залежно від розміру регіону [10].

Іншу точку зору на ефективність промислової диверсифікації демонструє М. Конрой. Науковець використовує портфельний підхід, на основі якого зазначає необхідність формування оптимального набору галузей, які дають найбільший компроміс між очікуваною прибутковістю і дисперсією розподілу всього портфеля. М. Конрой звертає увагу на те, що оптимальний набір галузей (оптимальний галузевий портфель) стосується не лише максимальної прибутковості регіональної економічної системи, але й міжгалузевих відносин. На його думку, це сприяє формуванню оптимальної галузевої структури регіональної економіки. Сама ж промислова диверсифікація в контексті оптимального галузевого портфелю відноситься до безумовної спроби зменшення коливань (або нестабільності) сукупного доходу в регіон [11, с.32].

При задовільних економічних тенденціях виникає потреба їх збереження у часі, яка в регіональній економічній науці знайшла відбиття у проблемі забезпечення регіональної економічної стабільності як здатності системи до тривалого існування на засадах незмінності її структури й окремих елементів, процесів та відносин, а також забезпечення рівноваги, стійкого функціонування регіональної економічної системи тощо. У цьому контексті на певному етапі суспільного розвитку активуються дослідження проблем співвідношення регіональної економічної різноманітності та регіональної економічної стабільності з акцентом на виявлених властивостях диверсифікації щодо підвищення регіональної рівноваги за рахунок зменшення чутливості регіональної економіки до коливань, викликаних будь-якими факторами за межами регіону, та забезпечення відносної стійкості соціально-економічних показників регіональної економіки, зокрема показників ефективності ринку.

При опрацюванні питань диверсифікації старопромислових регіонів вкрай важливим є встановлення ступеню розробленості питань диверсифікації економіки територій залежно від типів регіональних економічних систем. До останнього часу проблеми диверсифікації регіональної економіки значною мірою стосувалися проблем диверсифікації сільськогосподарських територій. При вирішенні цих проблем найбільший акцент було зроблено на:

- виявленні та встановленні ступеню залежності сталого розвитку сільських територій від диверсифікації;
- встановленні рівня адаптованості цих територій до кон'юнктурних змін за рахунок диверсифікації;
- визначенні здатності до створення додаткової вартості, яка в умовах сільських територій позиціонується як економічний результат диверсифікації сільської економіки;
- розробленні методичних підходів до оцінки рівня диверсифікації;
- оцінюванні впливу диверсифікації на формування тенденцій на світових сільськогосподарських ринках, забезпечення продовольчої безпеки;

– дослідженні найбільш суттєвих чинників впливу на сільськогосподарську диверсифікацію, таких як: цінова політика, розвиток інфраструктури (особливо ринків і доріг), урбанізація та технологічне удосконалення, поведінка споживачів тощо.

При розкритті проблем диверсифікації регіональної економіки значна кількість досліджень зводиться до проблеми диверсифікації промислового комплексу регіону або підприємств, що його складають. Промисловий комплекс регіону розглядається в якості елементу регіональної соціально-економічної системи і бази розвитку даної території, який включає підприємства та організації всіх галузей регіональної економіки. При цьому диверсифікація «в рамках регіону подається як процес різнобічного розвитку промислового комплексу регіону з метою розширення його продуктового ряду» [12].

У контексті такого підходу важливим з точки зору розширення наукового знання щодо диверсифікації старопромислових регіонів є вивчення диверсифікації їх базових галузей, а також місто- та районоутворюючих підприємств. Диверсифікація виробництва на підприємствах, які є містоутворюючими, призводить до структурних змін економіки на відповідній території. Тому, вирішуючи питання диверсифікації виробництва місто- та районоутворюючих підприємств, одночасно забезпечується диверсифікація економіки цих районів. Ці питання досить докладно вивчено саме з позиції базових секторів економіки старопромислових регіонів – у контексті проблем диверсифікації підприємств металургійної галузі, машинобудівного комплексу, а також диверсифікації виробництва в монофункціональних вуглепромислових районах.

Незважаючи на доволі значні наукові напрацювання у сфері диверсифікації регіональної економіки, зокрема з акцентом на проблемах забезпечення різноманітності економічних типів регіональної економіки, порівняно з іншими напрямками практично не отримали розвитку питання диверсифікації економіки старопромислових регіонів.

Найчастіше до цього питання вчені підходять насамперед з точки зору дослідження стримуючих та обмежуючих чинників регіональної диверсифікації. Такий підхід є виправданим, оскільки саме при диверсифікації старопромислових регіонів стикнулися з певними складностями ефективного впровадження політики економічної реструктуризації, які для цього типу регіонів є характерними та походять з природи їх розвитку. Тож у наукових працях Р. Вентинга, Г. Грабхена, М. Триппл, К. Френкена, А. Отто, Х. Хасинка та інших проблеми диверсифікації економіки старопромислових регіонів розглядаються, зосереджуючись на різних видах блокування цього процесу, які подаються як перешкоди переходу цих регіонів до нових видів економічної діяльності.

Доволі значним є розкриття проблем перешкоджання диверсифікації з точки зору конфліктності та суперечливості інтересів зацікавлених у процесі сторін на різних просторових рівнях. На цих аспектах зосереджено праці К. Бирха, Р. Бошми, А. Камберса, Д. МакКіннона, Р. МакМастера, А. Піке, К. Френкена.

Гостра потреба подолання будь-яких обмежень диверсифікації сприяла активізації досліджень саме в цьому напрямі. Проте найбільш розробленими ці питання й досі залишаються лише у межах інституційного підходу, в працях Дж. Батильяна, Е. Боксенбаума, Р. Бошми, Б. Лекка, Ф. Неффке, М. Хартога, М. Хеннинга та ін. Під цим кутом регіональна диверсифікація розглядається як ко-еволюційна перспектива, заснована на динамічній взаємодії між агентами (інститутами) і технологічними, інституційними, просторовими змінами. Між тим, осмислення неможливості структурної перебудови старопромислових регіонів, зокрема на засадах диверсифікації, під впливом лише ринкових чинників, сприяла активізації досліджень щодо ролі державних інститутів як критично важливих партнерів процесу диверсифікації старопромислових регіонів [13].

Наукова література з економічної диверсифікації старопромислових регіонів також досить широко розкриває питання пов'язаної диверсифікації та регіональної розгалуженості. Акцентуючи увагу на проблемах диверсифікації економіки старопромислових регіонів, науково доведено, що пов'язаність є характерною особливістю диверсифікації їх економік, а не пов'язаність – винятком структурних перетворень у цих регіонах.

Такі висновки ґрунтувалися на досить тривалих за часом дослідженнях проблем інноваційного оновлення економічної структури цих регіонів. Ще на початковому етапі теоретичних обґрунтувань таких змін лише наголошувалося на необхідності формування регіональної інноваційної політики, яка б спрямовувалася на стимулювання реструктуризації старопромислових регіонів на основі диверсифікації та забезпечувала б економічне зростання. Цьому присвячено праці П. Бенневорта та Г.-Ж. Хосперса, ідею яких підтримано скандинавськими вченими Л. Коененом, Дж. Модіссоном та О. Мартіном. Розглядаючи проблеми диверсифікації старопромислових регіонів, у їх працях робиться акцент на гострій потребі формування інноваційної політики, спрямованої на сприяння промислового оновлення в цих регіонах, та необхідності її координації між рівнями формування інноваційної політики та суміжними галузями [14].

Лише згодом, у подальших дослідженнях встановлено залежність ступеню спорідненості диверсифікації регіональної економіки та можливості виникнення нових промислових спеціалізацій виключно від інноваційної спроможності регіонів, яка у старопромислових є вкрай низькою [15]. На основі цих міркувань доведено значну залежність диверсифікації економіки старопромислових регіонів від попереднього шляху розвитку та можливість її здійснення відповідно до основних секторів галузевої пов'язаності [16], а також від якості державної політики по відношенню до цих регіонів та якості регіонального соціального капіталу [17].

Підкреслюючи важливість диверсифікації для монофункціональних старопромислових регіонів, О. Табашникова обґрунтовує необхідність переходу до інноваційного шляху розвитку на засадах диверсифікації. Можливість реалізації такої потреби науковець бачить на основі взаємодії малого і великого бізнесу за підтримки муніципальних, регіональних і державних органів влади, а також з використанням світової практики державного регулювання депресивних територій старого індустріального типу та участі транснаціональних корпорацій в їх модернізації.

Протиставляють інноваційному розвитку процес диверсифікації в старопромислових регіонах німецькі науковці М. Тріпл та Ф. Тьодтлінг. Розкриваючи питання структурних змін у старопромислових регіонах, науковці підкреслюють їх залежність від змін у структурі знань. Проте, розглядаючи диверсифікацію як один із найефективніших напрямів оновлення економіки старопромислових регіонів, вони наголошують на неї як одному з кількох сценаріїв, які представлені можливістю виникнення нових промислових агломерацій у базових для цих регіонів галузях, без будь-яких можливостей інноваційно-орієнтованої адаптації регіональної структури та зростання активності в науці та високих технологіях.

Окремою групою наукових спостережень, яка привертає увагу та має чимале практичне значення з точки зору відновлення конкурентоспроможності, є вивчення диверсифікації в контексті адаптації економіки старопромислових регіонів. Це є логічним продовженням та конкретизацією численних досліджень, спрямованих на підвищення адаптаційних якостей регіональних економічних систем, якими вже досить тривалий час займаються зарубіжні дослідники.

Всі отримані науковцями висновки з адаптації економіки старопромислових регіонів мають неабияке практичне значення. Перш за все, головною проблемою структурної адаптації економіки старопромислових регіонів на засадах диверсифікації дослідники визначають їх залежності від попередніх траєкторій розвитку, яка формує структурну інертність таких регіонів та перешкоджає структурним змінам їх економік. За висновками дослідників це у цілому істотно знижує здатність індустріальних регіонів реагувати на глобальні тренди без екзогенних впливів, під дією лише ринкових чинників [18].

По-друге, старопромислові регіони є частиною загальнонаціональної економічної системи, тож шляхи регіональної адаптації старопромислових регіонів відіграють визначальну роль у формуванні їх майбутнього стану, але залежать від національних моделей економічного розвитку [19].

Практично значущими є висновки науковців з точки зору урахування тих особливостей, ключові характеристики старопромислових регіонів, які закладатимуть основу адаптаційних змін та мають стати основою їх конкурентних переваг у перспективі. Так, у дослідженнях М. Сторпера, Я. Куцкого, О. Слача, Т. Борути, диверсифікація економіки старопромислових регіонів розглядається як процес формування її «нових комбінацій», спрямованих на адаптацію регіональної економіки, на основі взаємозв'язку локальних традицій та глобальних тенденцій, здатних сформувані певні конкурентні переваги старопромислових регіонів.

Підкреслюючи беззаперечну роль диверсифікації для забезпечення конкурентного розвитку старих промислових регіонів, Г.-Ж. Хосперс вважає за необхідне здійснення пов'язаної диверсифікації для таких регіонів. На його думку, саме пов'язана диверсифікація може зламати промислову моноструктурність економіки старопромислових регіонів і одночасно збільшити поглинаючу здатність цих регіонів для розвитку нових напрямів економічної діяльності [20].

Не відкидаючи можливість адаптації економіки старопромислових регіонів на засадах диверсифікації, Я. Ежек вважає сам процес диверсифікації підґрунтям формування конкурентних позицій регіональної економіки, а у випадку її старопромислового типу – відновлення позитивного тренду їх соціально-економічного розвитку [21].

Останнім часом активізувалися дослідження проблем диверсифікації економіки старопромислових регіонів Китаю. Це пов'язано, перш за все, розумінням неможливості досягнення глобальних та національних економічних цілей КНР лише на засадах використання застарілого, не модернізованого індустріального потенціалу старопромислових регіонів, роль яких у глобальному економічному просторі постійно знижується. Забезпечення економічного розвитку старопромислових регіонів пропонується в цих умовах розглядати як цілісний регіональний проект, якій не обмежується лише простою модернізацією традиційних галузей, що мають конкурентні переваги в сучасному глобалізованому світі, але й містить паралельний розвиток нових галузей промисловості цих регіонів разом з прогресивними суспільними змінами та покращенням довкілля.

Ураховуючи зростаючу практичну значущість питання реструктуризації економіки старопромислових регіонів, з часом цікавість до цих досліджень лише збільшується. Процеси перетворення застарілої економічної бази цих регіонів у потенціал зростання країни в сучасному економічному просторі потребують виявлення нових перспектив щодо реструктуризації старих промислових районів Китаю. Їх пошуку на засадах критичного огляду практики функціонування та досвіду структурної перебудови таких територій присвячено наукові дослідження З. Хасинка, К. Ху, Дж. Руана, К. Чанга, Л. Лі, П. Чжан, де обґрунтовується необхідність диверсифікації з точки зору її визначального позитивного впливу (разом з механізмами регіонального управління та регіональними інноваційними можливостями) на сталість економічного розвитку регіону. Загалом отримані результати щодо диверсифікації старопромислових регіонів Китаю підкреслюють важливість всіх отриманих раніше наукових висновків та підтверджують практичну значимість вирішення цієї проблеми з точки зору забезпечення конкурентоспроможності як самих регіонів, так і країни в цілому.

Висновки і перспективи подальших розробок. У цілому, не зважаючи на значущий світовий науковий доробок з проблем регіональної диверсифікації та зокрема диверсифікації економіки старопромислових регіонів, дослідження яких у світі останнім часом лише активізуються, в Україні ці питання залишаються розробленими вкрай обмежено та потребують подальшого опрацювання з акцентом на аспектах відновлення конкурентоспроможності економіки старопромислових регіонів у глобальному економічному просторі на засадах впровадження концепції «нової» регіональної політики.

Поширеною особливістю досліджень питань структурних змін у старопромислових регіонах на засадах диверсифікації економіки у пострадянському просторі, зокрема в Україні, є переважаючий акцент на удосконаленні галузевої структури регіонів без

урахування необхідності перерозподілу продуктивних сил регіонів, пов'язаних з цим проблем, а також стримуючих та стимулюючих чинників диверсифікації економічної діяльності в старопромислових регіонах.

Враховуючи значну експортну орієнтованість старопромислових регіонів України, розвитку отримали також проблеми ефективного використання експортного потенціалу цих регіонів, незадовільна структура якого базується на експлуатації сировинної моделі їх економічного зростання.

Для досліджень процесів диверсифікації зарубіжними дослідниками характерним є зовсім інший акцент. Його зосередженість на виявленні нових інноваційних комбінацій, спрямованих на адаптацію регіональної економіки з використанням потенціалу локальних традицій, соціального капіталу, в поєднанні з вимогами глобальних світових ринків, виявило здатність сформулювати певні конкурентні переваги старопромислових регіонів у сучасних соціально-економічних умовах та ефективно їх використовувати саме на засадах диверсифікації.

Тож, диверсифікація економіки старопромислового регіону – це процес удосконалення його структури, спрямований на зміну галузевої структури та форми організації продуктивних сил регіону за рахунок проникнення в інші галузі національної економіки та перерозподілу ресурсів у нові, в тому числі інноваційні сфери економічної діяльності з метою забезпечення стабільних умов функціонування, отримання економічної вигоди старопромислового регіону, підвищення рівня його конкурентоспроможності. Актуальність диверсифікації економіки старопромислових регіонів для України має особливе значення та передбачає подолання проблем депресивності монофункціональних шахтарських міст старопромислових регіонів.

Для проведення ефективної диверсифікації необхідною є розробка Стратегії диверсифікації економіки старопромислових регіонів, яка повинна передбачати вибір найбільш оптимальних напрямів підвищення їх конкурентоспроможності. Формування стратегії – це усвідомлений пошук плану дій, який забезпечив би створення і ефективне використання конкурентних переваг для цілей розвитку регіону та національної економіки. Одним з ключових моментів формування стратегії диверсифікації є пошук потенційних напрямків диверсифікації економіки старопромислових регіонів.

Література

1. Корінько М. Д. *Диверсифікація в історії економічної думки*. Актуальні проблеми економіки. 2003. № 1 (19). С. 2–5.
2. Кофанов А. А. *Диверсификация региональной экономики как доминирующая стратегия структурного развития в условиях глобализации экономических отношений* : автореф. дис. на соискание ученой степени доктора экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством : региональная экономика». Краснодар : Кубанский государственный технологический университет, 2011. 34 с.
3. Кравченко Н. А., Агеева С. Д. *Диверсификация экономики : институциональные аспекты*. Журнал институциональных исследований. 2017. Т. 9. № 4. Рр. 52–67. DOI: <https://doi.org/10.17835/2076-6297.2017.9.4.052-067>.
4. Прушківська Е. В., Куценко В. І. *Аналіз диверсифікації галузевої структури економіки регіону в докризовий та посткризовий періоди*. Бізнес-інформ. 2015. № 1. С. 91–96.
5. Boschma R., Capone G. *Institutions and diversification : related versus unrelated diversification in a varieties of capitalism framework*. Research Policy. 2015. No. 44. Рр. 1902–1914. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2015.06.013>.
6. Коваленко М. Г. *Диверсификация экономики как инструмент сглаживания социально-экономических различий в регионе* : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством : региональная экономика». Майкоп : Адыгейский государственный университет, 2013. 26 с.
7. Tran H. P. D. *Industrial diversity and economic performance : a spatial analysis*, Dissertations and theses from the College of Business Administration, 2011. 19 p.

8. Essletzbichler J. *Diversity, stability and regional growth in the United States, 1975–2002* / Ed. by K. Frenken. Evolutionary Economics and Economic Geography. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA : Edward Elgar Publishing, 2007. 352 p. Pp. 20–29.
9. Fagerberg J., Srholec M. *Explaining regional economic performance : the role of competitiveness, specialization and capabilities*. Papers in Innovation Studies. Centre for innovation, research and competence in the learning economy (CIRCLE), Lund University. 2016. No. 2. 29 p. URL: http://wp.circle.lu.se/upload/CIRCLE/workingpapers/201602_Fagerberg_Srholec.pdf (access date: 15.02.2019).
10. Trendle B., Shorney G. *The effect of industrial diversification on regional economic performance*. Labour Market Research Unit Department of Employment and Training Queensland Government, LMRU Working Paper Series. Working Paper No. 20. June, 2004.
11. Conroy M. E. *Alternative strategies for regional industrial diversification*. Journal of Regional Science. 1974. Vol. 15. No. 1. Pp. 36–51. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9787.1974.tb00427.x>.
12. Солдак Ю. М., Ларионова О. А. *Диверсификация промышленного комплекса региона на базе интегрированных производственных систем*. Экономика : вчера, сегодня, завтра. 2012. № 5–6. С. 114–128.
13. Berube A., Murray C. *Renewing America's economic promise through older industrial cities* / Brookings Metropolitan Policy Program, 2018. 76 p. URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2018/04/2018-04_brookings-metro_older-industrial-cities_full-report-berube_murray_final-version_af4-18.pdf (access date: 18.02.2019).
14. Coenen L., Moodysson J., Martin H. *Path renewal in old industrial regions : possibilities and limitations for regional innovation policy*. Regional Studies, 2015. Vol. 49. Issue 5 : Evolutionary economic geography : theoretical and empirical progress. Pp. 850–865. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2014.979321>.
15. Xiao J., Boschma R., Andersson M. *Industrial diversification in Europe : the differentiated role of relatedness*. Economic Geography. 2018. Vol. 94. Pp. 514–549. DOI: <https://doi.org/10.1080/00130095.2018.1444989>.
16. Boschma R. *Relatedness as driver of regional diversification : a research agenda*. Regional Studies. 2017. Vol. 51. Pp. 351–364. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2016.1254767>.
17. Cortinovis N., Xiao J., Boschma R., Van Oort F. *Quality of government and social capital as drivers of regional diversification in Europe*. Journal of Economic Geography. 2017. Vol. 17. Issue 6. Pp. 1179–1208. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbx001>.
18. Koutský J., Slach O., Boruta T. *Restructuring economies of old industrial regions – local tradition, global trends* / In the scale of globalization. Think Globally, Act Locally, Change Individually in the 21st Century. Ostrava : University of Ostrava, 2011. Pp. 166–173. URL: http://conference.osu.eu/globalization/publ2011/166-173_Koutsky-Slach-Boruta.pdf (access date: 20.02.2019).
19. Birch K., Mackinnon D., Cumbers A. *Old industrial regions in Europe : a comparative assessment of economic performance*. Regional Studies. 2010. No. 44 (01). Pp. 35–53. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343400802195147>.
20. Hospers Gert-Jan. *Restructuring Europe's rustbelt : the case of the German Ruhrgebiet*. Intereconomics. May/June 2004. Vol. 39. Issue 3. Pp. 147–156. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/41768/1/38895079X.pdf> (access date: 25.02.2019).
21. Ježek, J. *Kreativní milieu jako předpoklad regionálního rozvoje*. In: Sborník příspěvků z konference Regio. Cheb : MIM Consulting, 2003. S. 85–89.

References

1. Korinko, M. D. (2003). *Diversification in the history of economic thought* [Diversyfikatsiia v istorii ekonomichnoi dumky], Aktualni problemy ekonomiky, No. 1 (19), s. 2–5 [in Ukrainian]
2. Kofanov, A. A. (2011). *Diversification of regional economy as a dominating strategy of structural development in the economic relations' of globalization conditions*: Author's thesis [Diversifikatsiya regionalnoy ekonomiki kak dominiruyushchaya strategiya strukturnogo razvitiya v usloviyakh globalizatsii ekonomicheskikh otnosheniy: Avtoref. dis. dokt. ekon. nauk], Kubanskiy gosudarstvennyy tekhnologicheskii universitet, Krasnodar, 34 s. [in Russian]
3. Kravchenko, N. A., Ageeva, S. D. (2017). *Diversification of economy: institutional aspects* [Diversifikatsiya ekonomiki: institutsionalnye aspekty], Zhurnal institutsionalnykh issledovaniy, Vol. 9, No. 4, s. 52–67. DOI: <https://doi.org/10.17835/2076-6297.2017.9.4.052-067> [in Russian]

4. Prushkivska, E. V., Kutsenko, V. I. (2015). *Analysis of diversification of sectorial structure of region's economy in pre-crisis and post-crisis periods* [Analiz dyversyfikatsii haluzevoi struktury ekonomiky rehionu v dokryzovyi ta postkryzovyi periody], *Biznes-inform*, No. 1, s. 91–96 [in Ukrainian]
5. Boschma, R., Capone, G. (2015). *Institutions and diversification: related versus unrelated diversification in a varieties of capitalism framework*, *Research Policy*, No. 44, pp. 1902–1914. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2015.06.013>.
6. Kovalenko, M. G. (2013). *Diversification of economy as an instrument of socio-economic differences smooting in region* [Diversifikatsiya ekonomiki kak instrument sglazhivaniya sotsialno-ekonomicheskikh razlichiy v regione: Avtoref. dis. kand. ekon. nauk], Maykop, 26 s. [in Russian]
7. Tran, H. P. D. (2011). *Industrial diversity and economic performance: a spatial analysis*, Dissertations and Theses from the College of Business Administration, 19 p.
8. Essletzbichler, J. (2007). *Diversity, stability and regional growth in the United States, 1975–2002*. Ed. by K. Frenken. *Evolutionary Economics and Economic Geography*, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, 352 p., pp. 20–29.
9. Fagerberg, J., Srholec, M. (2016). *Explaining regional economic performance: the role of competitiveness, specialization and capabilities*, *Papers in Innovation Studies, Centre for innovation, research and competence in the learning economy (CIRCLE)*, Lund University, No. 2, 29 p., available at: http://wp.circle.lu.se/upload/CIRCLE/workingpapers/201602_Fagerberg_Srholec.pdf.
10. Trendle, B., Shorney, G. (2004). *The effect of industrial diversification on regional economic performance*, Labour Market Research Unit Department of Employment and Training Queensland Government, LMRU Working Paper Series, Working Paper, No. 20.
11. Conroy, M. E. (1974). *Alternative strategies for regional industrial diversification*, *Journal of Regional Science*, Vol. 15, No. 1, pp. 36–51. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9787.1974.tb00427.x>.
12. Soldak, Yu. M., Larionova, O. A. (2012). *Diversification of a region's industrial complex at the basis of integrated production systems* [Diversifikatsiya promyshlennogo kompleksa regiona na baze integrirovannykh proizvodstvennykh sistem], *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra*, No. 5–6, s. 114–128 [in Russian]
13. Berube, A., Murray, C. (2018). *Renewing America's economic promise through older industrial cities*, Brookings Metropolitan Policy Program, 76 p., available at: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2018/04/2018-04_brookings-metro_older-industrial-cities_full-report-berube_murray_final-version_af4-18.pdf.
14. Coenen, L., Moodysson, J., Martin, H. (2015). *Path renewal in old industrial regions: possibilities and limitations for regional innovation policy*, *Regional Studies*, Vol. 49, Issue 5: Voluntary economic geography: theoretical and empirical progress, pp. 850–865. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2014.979321>.
15. Xiao, J., Boschma, R., Andersson, M. (2018). *Industrial diversification in Europe: the differentiated role of relatedness*, *Economic Geography*, Vol. 94, pp. 514–549. DOI: <https://doi.org/10.1080/00130095.2018.1444989>.
16. Boschma, R. (2017). *Relatedness as driver of regional diversification: a research agenda*, *Regional Studies*, Vol. 51, pp. 351–364. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2016.1254767>.
17. Cortinovis, N., Xiao, J., Boschma, R., Van, Oort F. (2017). *Quality of government and social capital as drivers of regional diversification in Europe*, *Journal of Economic Geography*, Vol. 17, Issue 6, pp. 1179–1208. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbx001>.
18. Koutský, J., Slach, O., Boruta, T. (2011). *Restructuring economies of old industrial regions – local tradition, global trends*, *The Scale of Globalization. Think Globally, Act Locally, Change Individually in the 21st Century*, University of Ostrava, Ostrava, pp. 166–173, available at: http://conference.osu.eu/globalization/publ2011/166-173_Koutsky-Slach-Boruta.pdf.
19. Birch, K., Mackinnon, D., Cumbers, A. (2010). *Old industrial regions in Europe: a comparative assessment of economic performance*, *Regional Studies*, No. 44 (01), pp. 35–53. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343400802195147>.
20. Hospers, Gert-Jan. (2004). *Restructuring Europe's rustbelt: the case of the German Ruhrgebiet*, *Intereconomics*, Vol. 39, Issue 3, pp. 147–156, available at: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/41768/1/38895079X.pdf>.
21. Ježek, J. (2003). *Kreativní milieu jako předpoklad regionálního rozvoje*, *Sborník příspěvků z konference Regio, MIM Consulting, Cheb*, pp. 85–89.

***ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО
СЕРЕДОВИЩА***

УДК 330.131.5:502.174:005.932

Аліна Петрівна КОДЖЕБАШ*здобувач, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України,
м. Одеса, e-mail: alinakod130@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8161-632X>***ЕФЕКТИВНІСТЬ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
ВІДХОДАМИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Коджебаш, А. П. *Ефективність транспортно-логістичної системи управління відходами в контексті розвитку циркулярної економіки. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 97–106.*

Анотація. У статті розглядаються питання поступового перетворення традиційної лінійної економіки на економіку замкненого циклу, що потребують урахування ролі транспортної логістики в системі управління відходами – посередника та універсального засобу приведення в дію реальних механізмів управління відходами на принципах інноваційності та відповідальності на шляху до сталого розвитку. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні та розробці пропозицій щодо вдосконалення підходів до аналізу економіко-екологічної ефективності транспортно-логістичної системи управління відходами у контексті розвитку економіки замкненого циклу. Проведене порівняння статистичних даних (за структурою відходів, обсягом їх утворення за галузями тощо) свідчить про існування певних проблемних питань у галузі поводження з відходами в Україні та інших країнах світу. Подальшого розвитку набув організаційно-економічний зміст поняття транспортно-логістичної системи поводження з відходами як сукупності організаційно-економічних, екологічних та інших складових і чинників переміщення відходів із пунктів їх утворення, збору чи сортування в місце призначення за оптимальною за критеріями максимізації доходу, обсягу вантажу, економії часу, витрат і мінімізації шкоди довкіллю схемою маршрутів. Обґрунтовано вектори економіко-екологічного розвитку транспортно-логістичної системи на площині ефективності відповідального поводження з відходами, в основу визначення якої покладено принципи екологічної сталості та збалансованості, соціальної відповідальності та замкненості економічного циклу виробництва, споживання та утворення відходів. Запропоновано підхід щодо застосування транспортної задачі в сфері управління відходами з урахуванням сумарних величин попиту та пропозиції на них, а також класифікацію збитків, пов'язаних із транспортуванням у сфері поводження з відходами.

Ключові слова: поводження з відходами; економіко-екологічна ефективність; вектор розвитку; транспортна задача; логістика; екологічні збитки.

Алина Петровна КОДЖЕБАШ*соискатель, Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины,
г. Одесса, e-mail: alinakod130@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8161-632X>***ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ ОТХОДАМИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ
ЦИРКУЛЯРНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Коджебаш, А. П. *Эффективность транспортно-логистической системы управления отходами в контексте развития циркулярной экономики. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 97–106.*

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы постепенного превращения традиционной линейной экономики в экономику замкнутого цикла, требующих учета роли транспортной логистики в системе управления отходами – посредника и универсального средства приведения в действие реальных механизмов управления отходами на принципах инновационности и ответственности на пути к устойчивому развитию. Цель исследования заключается в обосновании и разработке предложений по совершенствованию подходов к анализу экономико-экологической эффективности транспортно-логистической системы управления отходами в контексте развития экономики замкнутого цикла. Проведенное сравнение статистических данных (о структуре отходов, объеме их образования по отраслям и др.) свидетельствует о существовании определенных проблемных вопросов в области обращения с отходами в Украине и других странах мира. Дальнейшее развитие получило организационно-экономическое содержание понятия транспортно-логистической системы обращения с отходами, как совокупности организационно-экономических, экологических и других составляющих, и факторов перемещения отходов из пунктов их образования, сбора или

сортировки в место назначения по оптимальной по критериям максимизации дохода, объема груза, экономии времени, затрат и минимизации ущерба окружающей среде схеме маршрутов. Обоснованы векторы экономико-экологического развития транспортно-логистической системы на основе эффективности ответственного обращения с отходами, в основу определения которой положены принципы экологической устойчивости и сбалансированности, социальной ответственности и замкнутости экономического цикла производства, потребления и образования отходов. Предложен подход к применению транспортной задачи в области управления отходами с учетом суммарных величин спроса и предложения на них, а также классификация ущерба, связанного с транспортировкой в сфере обращения с отходами.

Ключевые слова: обращение с отходами; экономико-экологическая эффективность; вектор развития; транспортная задача; логистика; экологический ущерб.

Alina KODZHEBASH

Postgraduate Student, Institute of Market Problems and Economic & Ecological Research of the National Academy of Sciences of Ukraine, Odessa, e-mail: alinakod130@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8161-632X>

EFFICIENCY OF TRANSPORT AND LOGISTIC WASTE MANAGEMENT SYSTEM IN THE CONTEXT OF CIRCULAR ECONOMY DEVELOPMENT

Kodzhebash, A. (2019). *Efficiency of transport and logistic waste management system in the context of circular economy development*. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Efektyvnist transportno-lohistychnykh protsesiv upravlinnia vidkhodamy v konteksti rozvytku tsyrkuliarnoi ekonomiky; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin, Visnyk social'no-ekonomichnich doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 97–106.

Abstract. The article considers the issues of gradual transformation of the traditional linear economy to circular economy, which require taking into account the role of transport logistics in the waste management system – an intermediary and universal means of activating the real waste management mechanisms based on the innovation and responsibility principles towards sustainable development. The purpose of research is to substantiate and develop proposals for improving approaches to analysis of economic and environmental efficiency of the transport and logistics waste management system in the context of closed-cycle economy development. The comparison of statistical data that was conducted (about the structure of waste, the volume of waste formation by industry, etc.) testifies to the existence of certain problematic issues in the field of waste management in Ukraine and other countries of the world. The organizational and economic content of transport and logistics waste management system concept was further developed, as a combination of organizational, economic, environmental and other components and factors of waste transportation from the points of their formation, collection or sorting in the destination according to the optimal route scheme, which meets the criteria of maximizing income and cargo volume, saving time, costs and minimizing environmental damage. The vectors of economic and environmental development of the transport and logistics system on the efficiency plane of responsible waste management, based on the principles of environmental sustainability and balancing, social responsibility and circularity of production, consumption and waste generation economic cycle, are substantiated. An approach to the transportation task application in the waste management field is proposed, taking into account the total values of supply and demand for them, and also the damage classification, which associated with transportation in the waste management sphere.

Keywords: waste management; economic and ecological efficiency; development vector; transport task; logistics; environmental damage.

JEL classification: O130; Q300; R400; C440

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.97-106](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.97-106)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Циркулярна (замкненого циклу) економіка як наукова ідея та один із провідних векторів розвитку суспільства не є надбанням виключно останніх новітніх досліджень у галузі економіки природокористування чи екологічної економіки. Фактично, з самого початку зародження економіко-екологічних поглядів на природу взаємовідносин довкілля та людей з їх техногенною діяльністю (виникнення прообразу сталого розвитку – лейтмотиву сьогодишнього етапу еволюції соціуму), логічною та водночас революційною була думка про те, що необхідно повертати природі те, що ми в неї, а отже й у самих себе та у наших майбутніх поколінь забираємо.

Йдеться про природні ресурси, які в процесі їх залучення до виробництва та споживання перетворюються на відходи, що потім, як, наприклад, в Україні, транспортуються на полігони чи звалища – кінцевий пункт їх життєвого циклу. Звісно, що жодна сучасна країна не може продовжувати таку хижацьку політику, а тому необхідні суттєві зміни, зокрема, у рамках осмислення та запуску моделі циркулярної економіки. За цих умов її поєднання з організаційно-економічними новаціями в транспортній логістиці, дозволить і в найближчі роки не тільки скоротити рівень утворення відходів і забруднення довкілля, але й, реалізуючи поетапний сценарій відповідального поводження з відходами, одержати позитивні показники економіко-екологічної ефективності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Економіка замкненого циклу може працювати ефективно за умови її забезпечення інституційними та адміністративними інструментами, що відображено у працях Б. В. Буркинського, А. І. Мартієнко та Н. І. Хумарової [1; 2]. При прийнятті управлінських рішень у сфері природокористування, економіки вторинних ресурсів варто урахувати конфліктну складову за допомогою методів економіко-математичного моделювання, – роботи М. Петрушенка, Л. Гриценко, К. Дахер [3; 4]. Особливості управління відходами в рамках циркулярної економіки докладно викладені у дослідницькому звіті Європейського Парламенту [5], а також наведені в працях, авторами яких є: Н. Ферронато (N. Ferronato), Е. К. Рада (E. C. Rada), М. А. Горітті Портілло (M. A. Gorrity Portillo) та ін. [6] – при проведенні порівняльного аналізу ситуації з відходами в регіонах, що розвиваються; З. Аллам (Z. Allam) і Д. С. Джонс (D. S. Jones) [7] – при обґрунтуванні застосування пластикових відходів у будівництві житла; Б. Б. Айантойнбо (B. B. Ayantoinbo) та О. О. Адепойю, (O. O. Adepoju) [8] – при вивченні чинників ефективності логістики відходів у мегаполісі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас питання поступового перетворення традиційної лінійної економіки на економіку замкненого циклу та врахування при цьому ролі транспорту в системі управління відходами, а також пошук нових можливостей транспортної логістики потребують подальшого вивчення та більшої уваги з боку як науковців, так і осіб, які приймають управлінські рішення. Саме транспортна логістика може стати тим незаангажованим «посередником» і водночас універсальним засобом приведення в дію реальних механізмів управління відходами на принципах інноваційності та відповідальності на шляху до сталого розвитку, чистого довкілля, здорового населення та естетичних ландшафтів.

Постановка завдання. Виходячи з вищезазначеного, мета дослідження, відображеного у статті, полягає в обґрунтуванні та розробці пропозицій щодо вдосконалення теоретико-методичних підходів до аналізу економіко-екологічної ефективності транспортно-логістичної системи управління відходами в контексті становлення та розвитку економіки замкненого циклу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Статистичні дані, що свідчать про існування певних проблемних питань у галузі поводження з відходами в Україні та інших країнах світу (наведені нижче у табл. 1–4 дані – за 2016 рік) підтверджують побоювання світової спільноти щодо можливих реальних загроз у майбутньому.

Розвиток української сфери поводження з відходами за позицією уряду [9] ґрунтується на принципах економіки замкненого циклу та стандартах ЄС [10; 11]. При цьому Україна станом на 2019 рік знаходиться чи не в найгіршій економічній ситуації серед усіх країн Європи, має шанс відразу перейти до етапу формування циркулярної моделі економіки. Тобто не варто повторювати увесь шлях Європейського Союзу, економіка якого й наразі значною мірою є лінійною, що призводить до негативних впливів на довкілля та здоров'я людей, які можна було б відвернути, а також до неефективного використання природних ресурсів і надмірної залежності від ресурсів за межами Європи [11, с.7]. При цьому сьома програма дій ЄС з навколишнього середовища (7 EAP [12]) закликає об'єднану Європу та кожену країну до створення взаємопов'язаної ресурсно-ефективної та низько-вуглецевої економіки.

Таблиця 1

Склад (структура) відходів в Україні та деяких інших країнах, %
(складено автором за даними [13])

Показник	Країна				
	Україна	Естонія	Аргентина	Зімбабве	Японія
Харчові відходи, %	37,00	36,70	38,74	36,00	36,00
Скло, %	5,00	8,30	3,16	5,00	5,00
Метал, %	4,00	2,60	1,84	6,00	4,00
Папір, %	25,00	17,50	13,96	27,00	33,00
Пластик, %	7,00	18,60	14,61	23,00	11,00
Інші відходи, %	22,00	15,90	15,36	3,00	6,00

Таблиця 2

Утворення відходів за галузями в Україні та деяких інших країнах
(складено автором за даними [13])

Показник	Країна				
	Україна	Малайзія	Іспанія	Іран	Алжир
Всього, тонн/рік	15 050 327	13 723 342	20 361 483	17 653 936	12 378 740
Всього (прогноз 2030), тонн/рік	17 542 697	18 235 817	21 226 169	21 303 899	16 319 973
Всього (прогноз 2050), тонн/рік	19 940 299	23 733 545	21 829 247	25 597 026	21 171 891
Агрокультурні відходи, тонн/рік	8 600 000	42 000 000	8 058 640	16 049 000	—
Відходи будівництва та знесення, тонн/рік	1 400 000	—	52 155 411	80 000 000	11 000 000
Електронні відходи, тонн/рік	277 000	280 000	1 202 597	630 000	252 000
Промислові відходи, тонн/рік	587 000	831 835	—	30 000 000	2 547 000

Таблиця 3

Утворення відходів на душу населення в Україні та деяких інших країнах
(складено автором за даними [13])

Показник	Країна				
	Україна	Словаччина	ПАР	Японія	Коста-Ріка
На душу населення, кг/ос./доба	0,93	0,91	0,98	0,95	0,86
На душу населення (прогноз 2030), кг/ос./доба	1,17	1,03	1,15	1,01	0,98
На душу населення (прогноз 2050), кг/ос./доба	1,50	1,18	1,39	1,09	1,13
Покриття збору відходів, % населення	75,86	—	—	99,90	90,40

У роботі [14] обґрунтовано чинники, які сприяють розвитку важливої підсистеми управління відходами, що складається із транспортно-логістичних процесів і операцій та спрямована на посилення мотивованості учасників галузі. Ураховуючи також погляди, викладені в джерелі [15], пропонуємо під транспортно-логістичною системою поведінки з відходами розуміти сукупність взаємопов'язаних організаційно-економічних, інноваційно-технологічних, управлінських та екологічних складових (підсистем і матеріальних та

інформаційних потоків) і чинників переміщення відходів із пунктів їх утворення, збору чи сортування в місце призначення (підприємство, організацію-посередник, полігон тощо) за оптимальною за критеріями максимізації доходу, обсягу вантажу, економії часу, витрат і мінімізації шкоди довіллю схемою маршрутів. Напрями (вектори) її економіко-екологічного розвитку схематично відображені на рис. 1.

Таблиця 4

Переробка та утилізація відходів в Україні та деяких інших країнах

(складено автором за даними [13])

Показник	Країна				
	Україна	Австралія	Канада	Катар	Румунія
Спалювання, %	2,73	9,77	3,00	4,00	2,37
Захоронення, %	94,07	48,87	72,33	93,00	71,96
Рециклінг, %	3,20	42,10	20,59	3,00	5,67

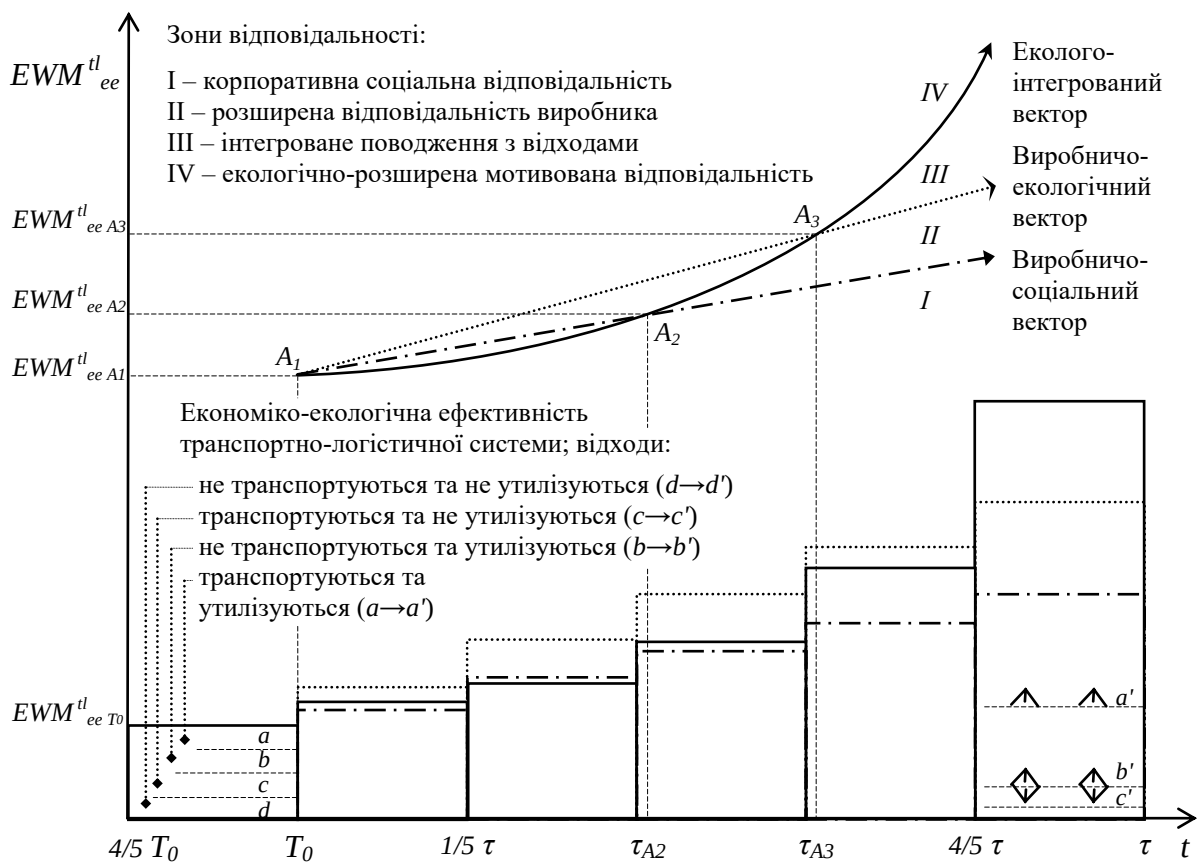


Рис. 1. Вектори економіко-екологічного розвитку транспортно-логістичної системи на площині ефективності відповідального поведіння з відходами (розроблено автором)

На рис. 1 в узагальненому вигляді представлено перспективи розвитку галузі поводження з відходами залежності від зони відповідальності за їх утворення й управління ними та підходів щодо застосування транспортно-логістичної системи. Кожен зі знайдених трьох векторів розвитку має свої переваги та недоліки з урахуванням часового фактора. З орієнтацією на потреби майбутніх поколінь доцільно вже на початковому етапі прийняття стратегічних управлінських рішень обрати еколого-інтегрований вектор розвитку, що знаходиться на «перетині» зон відповідальності III й IV, відповідно: інтегрованого поводження з відходами та екологічно-розширеної мотивованої відповідальності.

В основу визначення економіко-екологічної ефективності досліджуваної системи (формула 1) покладено принципи екологічної сталості та збалансованості, соціальної

відповідальності та замкненості економічного циклу виробництва, споживання та утворення відходів, описані в роботах [1–3; 5; 10–12], а також рекомендації щодо побудови економіко-математичної моделі в роботі [4].

Отже,

$$EWM_{ee_{T_0+\tau}}^{tl} = \frac{\sum_{w=a}^d \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m w_{ij}^w (\Delta E_{ij}^w + \Delta C_{ij}^w + \Delta D_{ij}^w + \Delta S_{ij}^w)}{\sum_{k=1}^v (I_g + I_d + I_f)_k \cdot \mu_k \cdot (1+r)^{-\tau}} \geq EWM_{ee_{T_0}}^{tl}, \quad (1)$$

де EWM_{ee}^{tl} – економіко-екологічна ефективність транспортно-логістичної системи поводження з відходами (з індексами: $T_0+\tau$ – у періоді реалізації проекту; T_0 – у базовому періоді);

w_{ij}^w – маса відходів i ($i=1, \dots, n$), що транспортується (використовується) за пунктом призначення (напрямом) j ($j=1, \dots, m$); верхній індекс w – один із чотирьох режимів управління відходами (від a до d) за критеріями транспортування/не транспортування, утилізація/не утилізація;

ΔE_{ij}^w – різниця між можливим ефектом і можливим зниженням ефекту в інших галузях (наприклад, в енергетиці), що виникає внаслідок транспортно-логістичних операцій із відходами i за напрямом j ;

ΔC_{ij}^w – різниця між можливою економією витрат споживача (за умови утилізації відходів i за напрямом j , зокрема, на знешкодження та зберігання відходів, які б утворилися при виробництві замінюваної відходами первинної сировини) та додатковими витратами споживача, зокрема, транспортними витратами, що пов'язані з утилізацією відходів тощо;

ΔD_{ij}^w – різниця між попередженими у результаті транспортно-логістичних операцій із відходами i за напрямом j екологічними збитками, які були б завдані у результаті неутилізації відходів і залишковими збитками, що завдані невикористаною часткою відходу i за варіантом j ;

ΔS_{ij}^w – різниця між одержаним соціальним (більш широко – соціально-психологічним, естетичним, морально-етичним тощо) ефектом, попередженими соціальними збитками внаслідок упровадження транспортно-логістичних операцій у сфері поводження з відходами та залишковими соціальними збитками (наприклад, естетичні збитки, погіршення ментального здоров'я людей унаслідок споглядання, усвідомлення та переживання деградації ландшафту), завданими невикористаною часткою відходу i , варіант j ;

I_g – сумарні державні інвестиції в сферу поводження з відходами (цільові державні інвестиції; наприклад, кошти, акумульовані внаслідок штрафування у сфері поводження з відходами, «повернені» в цю сферу);

I_d – сумарні внутрішні інвестиції в сферу поводження з відходами, як від юридичних, так і від фізичних осіб;

I_f – сумарні іноземні інвестиції в сферу поводження з відходами (у тому числі гранти міжнародних організацій, інвестування приватного капіталу тощо);

k ($k=1, \dots, v$) – напрями інвестування в сферу поводження з відходами;

μ_k – відсоток інвестицій у транспортно-логістичну систему в сфері поводження з відходами;

τ – кількість років інвестиційного проекту, спрямованого на розвиток транспортно-логістичної системи в галузі поводження з відходами;

r – норма дохідності проекту.

Традиційно поряд з емпіричними та експертними методами додатковий ефект надають економіко-математичні методи, зокрема, з метою розвитку викладеного вище підходу (формула 1) – методи лінійного та нелінійного програмування, обґрунтування та прийняття управлінських рішень. Згідно з класичним підходом щодо застосування транспортної задачі до

вирішення важливих питань соціально-економічного розвитку [16], у сфері поводження з відходами вона традиційно полягає в обґрунтуванні найбільш економного плану перевезення різномірних відходів із пунктів їх утворення (знаходження) в пункти призначення (використання, захоронення тощо). Акцентуючи увагу на тому, що ми розглядаємо складне економіко-екологічне питання, що може бути відображене лише у відкритій транспортній моделі (на противагу замкненій), формалізація задачі полягає в такому [16, с.9–13]:

- наявні m пунктів утворення відходів ($W_1, \dots, W_m$) і n пунктів їх призначення ($W^D_1, \dots, W^D_n$);
- обсяги утворення відходів за кожним пунктом – W_i (завдання дещо ускладнюється, якщо враховувати за кожним пунктом різновиди відходів), а також обсяги відходів, які приймають пункти призначення – W^D_j ; при цьому одиниці вимірювання (тонни, фури, штуки тощо) мають співпадати;
- обсяги відходів, які транспортуються із пункту W_i в пункт W^D_j – w_{ij} ;
- транспортні витрати в їх широкому (прямою економічному та/чи умовному) розумінні (собівартість, відстань, тариф, час, витрати палива тощо) – c_{ij} , пов'язані з перевезенням відходів із пункту W_i в пункт W^D_j ;
- сумарна пропозиція кількості утворених відходів (певних видів, правильно відсортованих тощо) може не відповідати попиту на них; завдяки правильній організації перевезень можна задовольнити потребу (або необхідність утилізації чи захоронення) у відходах найбільш важливих пунктів їх призначення при мінімізації сумарних транспортних витрат.

Отже, транспортну задачу в сфері поводження з відходами можна записати таким чином:

$$\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m c_{ij} \cdot w_{ij} + \sum_{j=1}^n d_j^w \cdot w_j^{nt} \rightarrow \min, \quad (2)$$

за умови:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^n w_{ij} \leq w_i \\ \sum_{i=1}^m w_{ij} \leq w_j^D \\ w_j^{nt} = w_j^D - \sum_{i=1}^m w_{ij} \\ 0 \leq w_{ij} \leq w_{ij}^l \end{array} \right. \quad (3)$$

де d_j^w – величина збитків, які виникають у результаті незадоволення запитів пункту W^D_j на одну одиницю відходів;

w_j^{nt} – різниця між потребами пункту W^D_j та поставками відходів у цей пункт;

w_{ij}^l – гранична кількість відходів, яка може бути транспортована за комунікацією $W_i W^D_j$ протягом певного часу.

При цьому збитки, пов'язані з транспортуванням і складуванням (логістикою) відходів (а також більш широко, охоплюючи релевантні проблеми відходів взаємозв'язки типу «транспорт – довкілля»), варто класифікувати за такими критеріями:

- засіб вирішення проблеми / проблема, яку треба вирішувати: транспорт як засіб вирішення проблеми з відходами (попереджені екологічні збитки); транспорт як джерело утворення відходів і забруднення (прямі екологічні збитки);
- вид транспорту та його основний вплив на компоненти довкілля: автотранспорт – повітря, ґрунт; морський і річковий транспорт – водні ресурси, пляжі та інші рекреаційні ресурси тощо (прямі екологічні збитки; при цьому ситуаційна взаємозамінність видів транспорту може попередити частину екологічних збитків);

- винуватці збитків і ті, хто компенсує збитки, з урахуванням їх інтерналізації: визначення винуватців екологічних збитків і контроль за виконання ними штрафних санкцій;
- рівень транспортно-логістичної системи у сфері поводження з відходами: міжнародний, міжрегіональний, національний, регіональний, локальний;
- аспекти, що визначають характер збитків: економічні, екологічні, соціальні збитки, пов'язані з транспортуванням відходів;
- фактор часу: одноразові, перманентні; циклічно повторювані збитки, пов'язані з транспортуванням відходів;
- якість наданих послуг щодо транспортування відходів і управління ними: витрати, пов'язані з контролем виконання, забезпеченням гнучкості роботи, відповідного рівня надання транспортних та інших послуг тощо.

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті проведеного аналізу чинників розвитку транспортно-логістичної системи управління відходами можна зробити такі висновки: порівняння статистичних даних (структура відходів, обсяг утворення відходів за галузями, переробка та утилізація відходів) свідчить про існування певних проблемних питань у галузі поводження з відходами в Україні та інших країнах світу. Подальшого розвитку набув організаційно-економічний зміст поняття транспортно-логістичної системи поводження з відходами. Обґрунтовано вектори економіко-екологічного розвитку транспортно-логістичної системи на площині ефективності відповідального поводження з відходами, в основу визначення якої покладено принципи екологічної сталості та збалансованості, соціальної відповідальності та замкненості економічного циклу виробництва, споживання та утворення відходів. Запропоновано підхід щодо застосування транспортної задачі в сфері управління відходами з урахуванням сумарних величин попиту та пропозиції на них, а також класифікацію збитків, прямо та/чи опосередковано пов'язаних із транспортуванням у сфері поводження з відходами.

Перспективи подальших розробок пов'язані з розширенням підходів до застосування задачі транспортного типу залежно від виду відповідальності та формалізації цільової функції «мінімізація витрат / максимізація результату» управління відходами, а також розробкою організаційно-економічного мотиваційного інструментарію як складової транспортно-логістичної системи відповідального поводження з відходами в Україні.

Література

1. Буркинський Б. В., Мартієнко А. І., Хумарова Н. І. *Інституційні аспекти адміністрування сфери природокористування в Україні*. Економіка України. 2016. № 1. С. 72–83.
2. Martienko A., Khumarova N. *Improvement of the administration system in the field of natural resources use*. Economics. Ecology. Socium. 2017. № 1 (1). Pp. 71–81.
3. Петрушенко М. М. *Економічні ігри проти природи : модель прийняття рішень у сфері управління екологічними конфліктами*. Бізнес Інформ. 2012. № 4. С. 130–132.
4. Hrytsenko L., Petrusenko M., Daher K. *The necessity of socio-ecological modification of two-tier economic model of secondary resources management in Ukraine*. Socio-Economic Challenges, 2017. No. 1. Pp. 68–76. DOI: <https://doi.org/10.21272/sec.2017.1-08>.
5. *Towards a circular economy – waste management in the EU* / European Parliamentary Research Service. Brussels : STOA, 2017. 134 p. DOI: <https://doi.org/10.2861/978568>.
6. Ferronato N., Rada E. C., Gorritty Portillo M. A., Cioca L. I., Ragazzi M., Torretta V. *Introduction of the circular economy within developing regions: A comparative analysis of advantages and opportunities for waste valorization*. Journal of environmental management. 2019. No. 230. Pp. 366–378. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2018.09.095>.
7. Allam Z., Jones D. S. *Towards a circular economy: A case study of waste conversion into housing units in Cotonou, Benin*. Urban Science. 2018. No. 2 (118). 19 p. DOI: <https://doi.org/10.3390/urbansci2040118>.
8. Ayantoyinbo B. B., Adepoju O. O. *Analysis of solid waste management logistics and its attendant challenges in Lagos Metropolis*. Logistics. 2018. No. 2 (2). 11 p. DOI: <https://doi.org/10.3390/logistics2020011>.

9. Уряд схвалив Нацплан управління відходами до 2030 року, – Геннадій Зубко / Урядовий портал, 20 лютого 2019. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-shvaliv-nacplan-upravlinnya-vidhodami-do-2030-roku-gennadij-zubko> (дата звернення: 12.02.2019).
10. *New EU environmental standards for waste treatment* / European Union Network for the Implementation and Enforcement of Environmental Law. URL: <https://www.impel.eu/new-eu-environmental-standards-for-waste-treatment> (дата звернення: 12.02.2019).
11. *Circular economy. Closing the loop. An ambitious EU circular economy package* / European Commission. URL: http://ec.europa.eu/environment/circular-economy/index_en.htm (дата звернення: 10.02.2019).
12. *Environmental Action Programme to 2020* / European Commission. URL: <http://ec.europa.eu/environment/action-programme/index.htm> (дата звернення: 08.02.2019).
13. *What a waste 2.0 : A global snapshot of solid waste management to 2050* / The World Bank. URL: <http://datatopics.worldbank.org/what-a-waste> (дата звернення: 17.01.2019).
14. Kodzhebash A., Krivencev A. *Transport and logistic components of waste management strategies in the context of implementing resource-saving and environmental policy*. Economics. Ecology. Socium. 2018. No. 2 (4). Pp. 91–102. DOI: <https://doi.org/10.31520/2616-7107/2018.2.4>.
15. *Транспортна логістика* / Вікіпедія : вільна енциклопедія : сайт. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Транспортна_логістика (дата звернення: 15.01.2019).
16. Гольштейн Е. Г., Юдин Д. Б. *Задачи линейного программирования транспортного типа*. Москва : Наука, 1969. 382 с.

References

1. Burkinsky, B. V., Martynenko, A. I., Khumarova, N. I. (2016). *Institutional aspects of administration of the sphere of nature management in Ukraine* [Instytutsiini aspekty administruvannya sfery pryrodokorystuvannya v Ukraini], *Ekonomika Ukrainy*, No. 1, s. 72–83 [in Ukrainian]
2. Martienko, A., Khumarova, N. (2017). *Improvement of the administration system in the field of natural resources use*, *Economics. Ecology. Socium*, No. 1 (1), pp. 71–81.
3. Petrushenko, M. M. (2012). *Economic games against nature: the model of decision making in the field of environmental conflict management* [Ekonomichni ihry proty pryrody: model pryinniattia rishen u sferi upravlinnia ekolohichnymy konfliktamy], *Biznes Inform*, No. 4, pp. 130–132 [in Ukrainian]
4. Hrytsenko, L., Petrushenko, M., Daher, K. (2017). *The necessity of socio-ecological modification of two-tier economic model of secondary resources management in Ukraine*, *Socio-Economic Challenges*, No. 1, pp. 68–76. DOI: <https://doi.org/10.21272/sec.2017.1-08>.
5. *Towards a circular economy – waste management in the EU* (2017). European Parliamentary Research Service, STOA, Brussels, 134 p. DOI: <https://doi.org/10.2861/978568>.
6. Ferronato, N., Rada, E. C., Gorritty Portillo, M. A., Cioca, L. I., Ragazzi, M., Torretta, V. (2019). *Introduction of the circular economy within developing regions: A comparative analysis of advantages and opportunities for waste valorization*, *Journal of environmental management*, No. 230, pp. 366–378. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2018.09.095>.
7. Allam, Z., Jones, D. S. (2018). *Towards a circular economy: A case study of waste conversion into housing units in Cotonou, Benin*, *Urban Science*, No. 2 (118), 19 p. DOI: <https://doi.org/10.3390/urbansci2040118>.
8. Ayantoyinbo, B. B., Adepoju, O. O. (2018). *Analysis of solid waste management logistics and its attendant challenges in Lagos Metropolis*, *Logistics*, No. 2 (2), 11 p. DOI: <https://doi.org/10.3390/logistics2020011>.
9. *The government approved the National Waste Management Plan until 2030*, – Hennady Zubko [Uriad skhvalyv Natsplan upravlinnia vidkhodamy do 2030 roku, – Hennadii Zubko], Uriadovyi portal, available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-shvaliv-nacplan-upravlinnya-vidhodami-do-2030-roku-gennadij-zubko> [in Ukrainian]
10. *New EU environmental standards for waste treatment*, European Union Network for the Implementation and Enforcement of Environmental Law, available at: <https://www.impel.eu/new-eu-environmental-standards-for-waste-treatment>.
11. *Circular economy. Closing the loop. An ambitious EU circular economy package*, European Commission, available at: http://ec.europa.eu/environment/circular-economy/index_en.htm.
12. *Environmental Action Programme to 2020*, European Commission, available at: <http://ec.europa.eu/environment/action-programme/index.htm>.

13. *What a waste 2.0: A global snapshot of solid waste management to 2050*. Datatopics, The World Bank, available at: <http://datatopics.worldbank.org/what-a-waste>.
14. Kodzhebash, A., Krivencev, A. (2018). *Transport and logistic components of waste management strategies in the context of implementing resource-saving and environmental policy* // Economics. Ecology. Socium, No. 2 (4), pp. 91–102. DOI: <https://doi.org/10.31520/2616-7107/2018.2.4>.
15. *Transport logistics* [Transportna lohistyka: sait], Wikipedia, available at: https://uk.wikipedia.org/wiki/Транспортна_логістика [in Ukrainian]
16. Golshtein, Ye. G., Yudin, D. B. (1969). *Linear programming of transport type tasks* [Zadachi lineynogo programmirovaniya transportnogo tipa], Nauka, Moskva, 382 s. [in Russian]

***МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ,
МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ
ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ***

Vladimir KARPOV

PhD in Economics, Associate Professor of Economics, Law and Business Management Department,
Odessa National Economic University, Ukraine, e-mail: 0682636461karpov@gmail.com,
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-9968-8380>

DOES NPV REFLECT THE REAL PROJECT EFFICIENCY?

Karpov, V. (2019). *Does NPV reflect the real project efficiency?* Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Chy vidbyvaie NPV realnu efektyvnist proektu?; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 108–117.

Abstract. The article considers the theoretical and practical problems of the project efficiency calculating on the example of one of its main estimated indicators – NPV (net present value). The discounted project performance indicators used by most theorists and analysts in some cases do not reflect the real project profitability (unprofitability). The net present value calculation for various options for the nature of projects cash flow is shown in a number of simulated examples. It is shown that for some unprofitable projects the net present value indicator, nevertheless, indicates a positive effect, which contradicts with idea of this indicator using for evaluating of alternative projects efficiency. This situation is typical for projects with long-term loans and quick returns on capital investments. We believe that this situation arises as a result of the fact that costs include in the calculations of performance indicators, which are discounted simultaneously with revenues and thus numerically increase the discounted level of project profitability (when discounting a negative amount of costs, total profitability increases). Although, if we proceed from the theory of money value over time, exactly costs create a future value – PV. The article analyzes the considered contradictions of performance indicators of various project options and proposes a new indicator for projects efficiency evaluating.

Keywords: cash flow; effective project; effectiveness curve; net present value.

Володимир Анатолійович КАРПОВ

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет, Україна, e-mail: 0682636461karpov@gmail.com,
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-9968-8380>

ЧИ ВІДБИВАЄ NPV РЕАЛЬНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРОЕКТУ?

Карпов, В. А. *Чи відбиває NPV реальну ефективність проекту?* Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 108–117.

Анотація. У статті розглянуто теоретичні та практичні проблеми розрахунків ефективності проекту на прикладі одного з головних його оціночних показників – NPV (net present value – чистий дисконтований дохід). Використовувані більшістю теоретиків і аналітиків дисконтовані показники ефективності проектів у низці випадків не відображають реальну прибутковість (збитковість) проекту. Розрахунок чистого дисконтованого доходу для різних варіантів за характером грошового потоку проектів наведено на деяких змодельованих прикладах. Показано, що для деяких збиткових проектів показник чистого дисконтованого доходу вказує, проте, на позитивний ефект, що входить в протиріччя з ідеєю використання даного показника для оцінки ефективності альтернативних проектів. Така ситуація характерна для проектів з довгостроковими кредитами і швидкою віддачею від капітальних вкладень. Вважаємо, що подібна ситуація виникає внаслідок того, що до розрахунків показників ефективності включаються витрати, які дисконтуються одночасно з доходами і тим самим, чисельно збільшують дисконтований рівень прибутковості проекту (при дисконтуванні негативної величини витрат збільшується сумарна прибутковість). Хоча, якщо виходити з теорії цінності грошей у часі, саме витрати народжують майбутню вартість – PV. У статті проаналізовано розглянуті протиріччя показників ефективності різних варіантів проектів і запропоновано новий показник оцінки ефективності проектів.

Ключові слова: грошовий потік; ефективний проект; крива ефективності; чиста приведена вартість.

Владимир Анатольевич КАРПОВ

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, права и управления бизнесом,
Одесский национальный экономический университет, Украина, e-mail: 0682636461karpov@gmail.com,
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-9968-8380>

ОТРАЖАЕТ ЛИ NPV РЕАЛЬНУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА?

Карпов, В. А. *Отражает ли NPV реальную эффективность проекта?* Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 108–117.

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические и практические проблемы расчетов эффективности проекта на примере одного из главных его оценочных показателей – NPV (net present value – чистый дисконтированный доход). Используемые большинством теоретиков и аналитиков дисконтированные показатели эффективности проектов в ряде случаев не отображают реальную прибыльность (убыточность) проекта. Расчет чистого дисконтированного дохода для различных вариантов по характеру денежного потока проектов приведен на ряде смоделированных примеров. Показано, что для некоторых убыточных проектов показатель чистого дисконтированного дохода указывает, тем не менее, на положительный эффект, что входит в противоречие с идеей использования данного показателя для оценки эффективности альтернативных проектов. Такая ситуация характерна для проектов с долгосрочными кредитами и быстрой отдачей от капитальных вложений. Считаем, что подобная ситуация возникает вследствие того, что в расчеты показателей эффективности включаются затраты, которые дисконтируются одновременно с доходами и тем самым, численно увеличивают дисконтированный уровень доходности проекта (при дисконтировании отрицательной величины затрат увеличивается суммарная доходность). Хотя, если исходить из теории ценности денег во времени, именно затраты порождают будущую стоимость – PV. В статье проанализированы рассмотренные противоречия показателей эффективности различных вариантов проектов и предложен новый показатель оценки эффективности проектов.

Ключевые слова: денежный поток; эффективный проект; кривая эффективности; чистая приведенная стоимость.

JEL classifications: O220

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.108-117](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.108-117)

1. Introduction

It is generally accepted that there is such an estimation rule of an effective project [2–6; 8–11]:

- if $NPV > 0$, $PI > 1$, $IRR > i$ (the project is effective);
- if $NPV < 0$, $PI < 1$, $IRR < i$ (the project is not effective);
- if $NPV = 0$, $PI = 1$, $IRR = i$ (zero effectiveness);

where NPV is a net present value, PI stands for profitability index, IRR means internal rate of return, i is a discount rate.

In the article published in 2014 [1], we demonstrated that discount indices of project effectiveness traditionally with used by the majority of theoreticians and analysts did not always represent the actual profitability (unprofitable ness) of the project. This article is an attempt to analyze the new similar project variants in theory and practice and offer the way out of such situations.

2. Aim and methodology of research

More generally, the economic efficiency of the project can be defined by the following expression [2, p.103]:

$$E = f(t, k, R_1 \dots R_n, A),$$

where E stands for a complex conversion rate; t is a time factor; k means inflation; $R_1 \dots R_n$ means risk factors; A is the project alternativeness.

3. Literature review, shortcomings and problem statement

The function cited above is of little use for practical application because of its multidimensionality. Most of the authors [2–6; 9; 10] and analysts use a set of efficiency criteria that describe the feasibility of the project from different angles. They use the index of net present value (NPV) as the main indicator of the project profitability which can be updated taking into account the time factor. The given quantity characterizes the general absolute outcome of the investment activity, its final

effect. NPV stands for the difference between the discounted for a moment incomes measures $B(t)$ and expenditures for the realization of the project $C(t)$. In this case t is the number of the year of project life-cycle. If receipts and expenditures are represented as the intake flow, NPV equals the updated variable of the flow. As a majority of authors point out, the variable NPV is the basis for defining other indicators of efficiency [2–6; 9; 10].

4. The main material research

If receipts and expenditures are represented as an intake flow, NPV equals the updated variable of the flow. The variable NPV is a basis for defining other indicators of efficiency. In case the intake flow is characterized by the values $Rt=B(t)-C(t)$, which can be both positive and negative, the comparison rate equals i , and we get [3]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B(t) - C(t)}{(1+i)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t}. \quad (1)$$

When initial expenses A are singled out during the so-called zero period, Formula 1 is changed in the following way:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t} - A. \quad (2)$$

Formulas 1, 2 on the one hand represent the function of the project efficiency, on the other hand the numerical series of the cash flow calculation. As an effectiveness function, these formulas offer a complex modification of hyperbola or the power function, the form of which depends on the dynamics of the cash flow, while the numerical series is a modification of the geometric progression, the form of which is also dependent on the dynamics of the cash flow. In many ways these conclusions simplify the analysis approach to the project effectiveness in practice.

Let us consider some peculiarities of calculating NPV for definite kinds of cash flows.

1. If the cash flows of the project are uniformly distributed in time, Rt is a constant $= R$ (constant ordinary annuity). The uniformity of cash flow distribution can be achieved by extending the intervals of planning.

In that case NPV will represent the following numerical series [4]:

$$NPV = -A - R + \left[R + R \frac{1}{1+i} + R \frac{1}{(1+i)^2} + \dots + R \frac{1}{(1+i)^{n-1}} \right] + R \frac{1}{(1+i)^n}. \quad (3)$$

We used square brackets to mark out a classical geometric progression with the general term $q = \frac{1}{1+i} \leq 1$ (series coincide) [4]. After Formula 3 translation we get the following expression:

$$NPV = -A - R + \frac{R}{1-q} - \frac{R}{1-q} q^n + R q^n = R \frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} - A. \quad (4)$$

If Formula 4 is viewed as the efficiency function where $n \rightarrow \infty$ (perpetual annuity), equation 4 is rearranged in the form:

$$NPV = \frac{R}{i} - A. \quad (5)$$

Let us analyze a similar simple variant. In this case the project efficiency depends on the comparison rate i and combination of R and A . If $A=0$, we have a classical hyperbola (Fig. 1,

negative values of discount rates are given conditionally). In this case the stability of the project is absolute, while $IRR \rightarrow \infty$. Can we have such cases in practice?

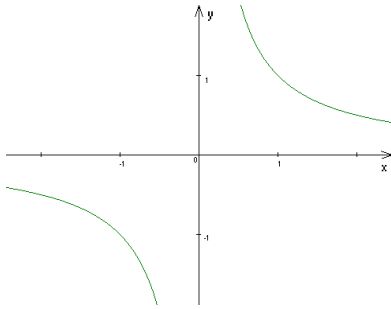


Fig. 1. Classic hyperbola

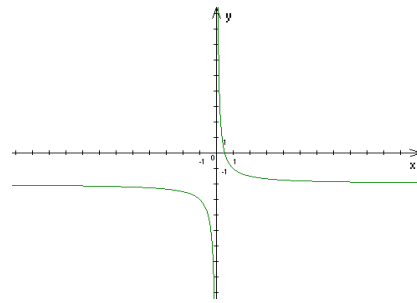


Fig. 2. Classic efficiency curve

Yes, we can, if the initial investments are diffused in the years of life-cycle or are completely lacking (sponsorship, investments out of proceeds of credit, etc.).

If the initial investments are used in zero period the shape of the function of effectiveness depends on the combination of R and A (Fig. 2). IRR can be defined with the help of the expression –

$NPV = \frac{R}{i} - A = 0 \rightarrow i = \frac{R}{A}$. That is why the forecasting models, based on the cash flow uniformity can have high IRR.

5. Research results

Let us analyze the general approach to the effectiveness function using Formula 1. We may have variants in this case as well. The most interesting are [5]:

- decrease of the cash flow by the end of the life cycle of the project;
- increase of the cash flow by the end of the life cycle of the project;
- fluctuation of the of the cash flow during the life cycle of the project;
- at last one more variant is possible when $NPV = \sum R(t)$ (net present value is more than total net profit).

Let us study the first case – decrease of the cash flow by the end of the life cycle of the project (Fig. 3).

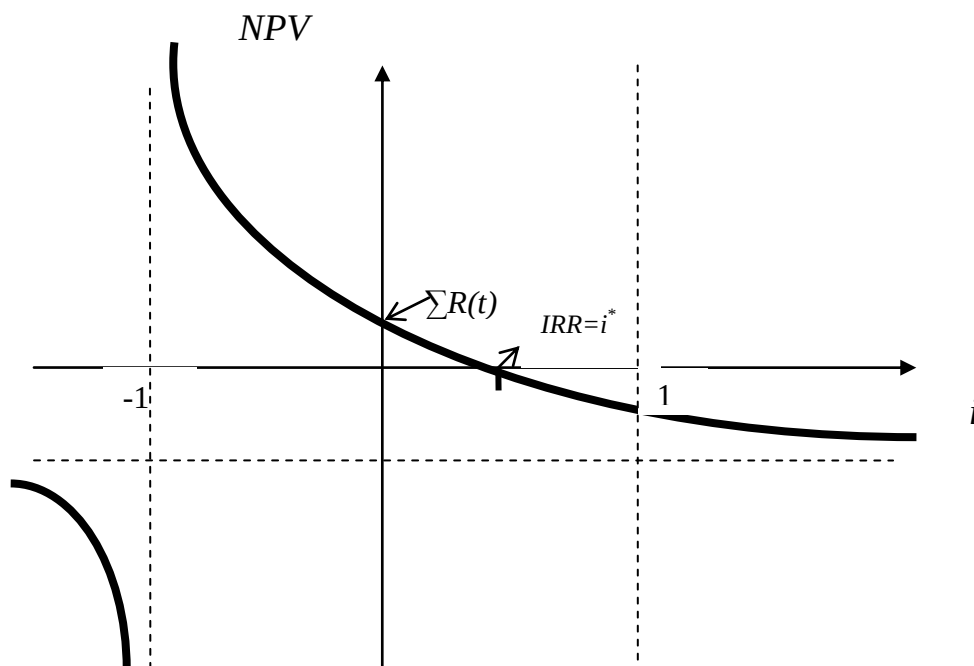


Fig. 3. Reduction of cash flow to the end of the project life cycle

The effectiveness curve starts at point $\sum R(t)$ when $i=0$ (we do not take into consideration the negative values of comparison rates in our article) and drops dramatically to the critical value IRR when $NPV=0$. Further with i growth, $NPV \leq 0$.

The second option is increase of the cash flow by the end of the life cycle of the project (Fig. 4).

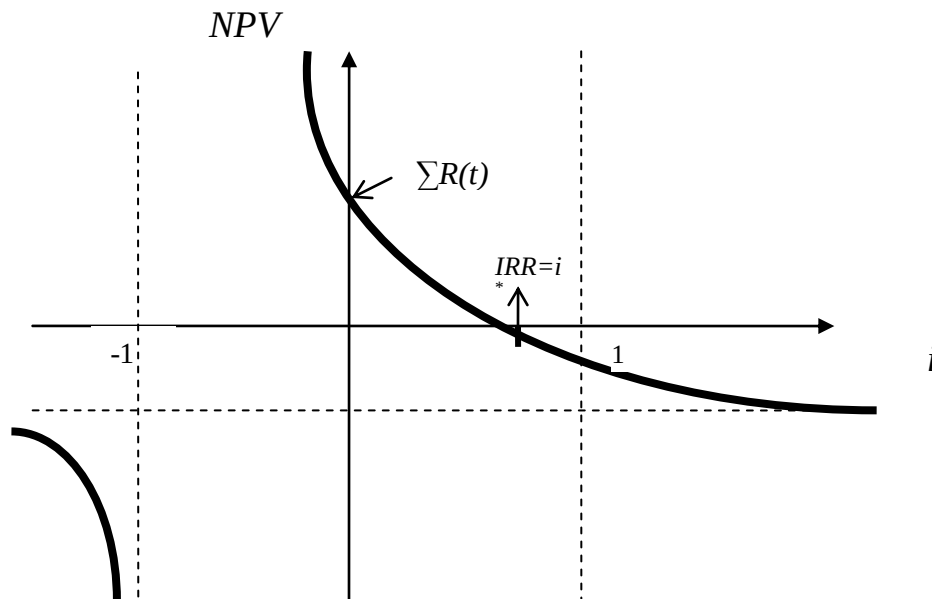


Fig. 4. Increase the cash flow to the end of the project life cycle

This variant repeats the previous one in its shape but has a much higher point of total cash flow – $\sum R(t)$ and larger IRR (other conditions being equal). Software products for automatic calculations of project efficiency mostly use two models of cash flow growth [1]. In the first model the cash flow growth takes place before the project capacity saturation (Fig. 5) reaching some point (M), then the level of cash flow flattens till the end of the project life cycle. The second model is closely associated with the life cycle of the project. It means a gradual growth of the cash flows (Fig. 6) to demand saturation (point P), followed by stabilization on this level while maintaining the given value of service, next followed by decrease to the extent of recession in demand for goods.

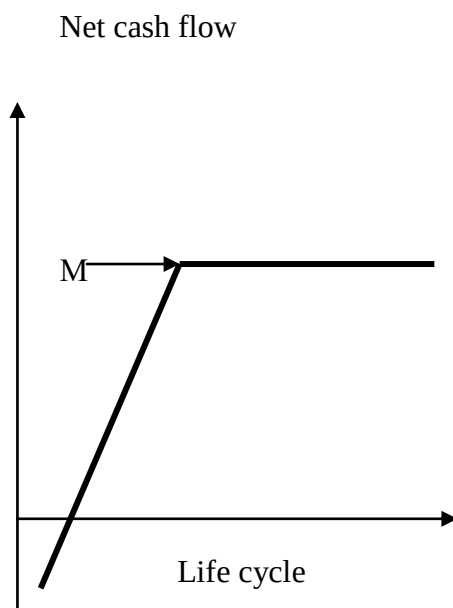


Fig. 5. Saturation of project capacities

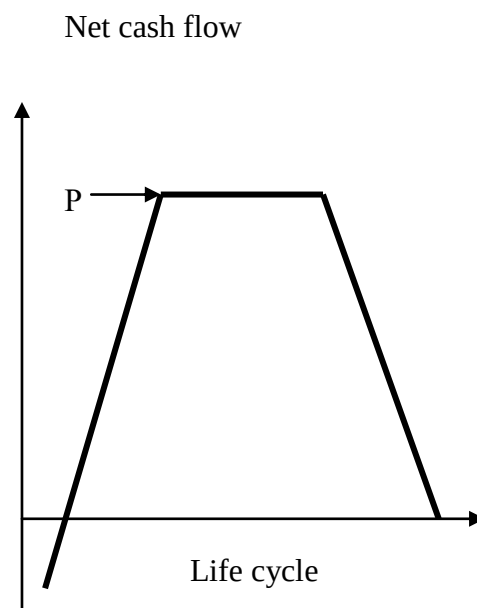


Fig. 6. Reduced capacity as demand falls on the product

The first model has an effectiveness curve that is closer to the graphic chart of Fig. 4, the second one is closer to the graphic chart of Fig. 3.

In the third case of the practically investigated cash flows the relation will not be so facile and “correct” as in Fig. 3 and 4. The picture of the examined relation changes if the members of the flow reverse signs more than once [5] for example as a result of the fact that some years later after the beginning of the return, modernization of production may be provided, which requires considerable expenses. In this case the graphic chart showing relation between NPV and i will differ significantly from the graph in Fig. 3 and 4. Thus Fig. 7 demonstrates the condition when the variable NPV reverses its sign three times.

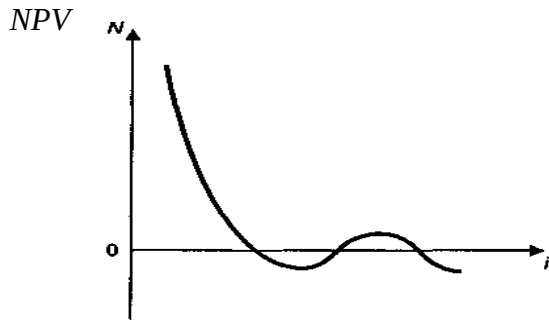


Fig. 7. The NPV value changes its sign three times from the plus to minus

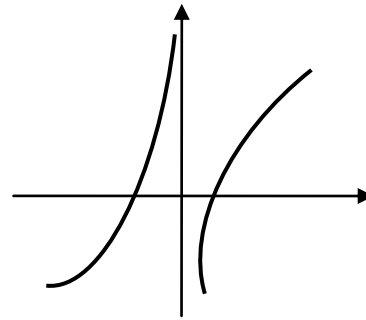


Fig. 8. The cash flow changes its sign from the minus plus

However, in all three cases that we have examined the sign of the cash flow is reversed from the negative to the positive one, in the latter case from minus to plus, then to minus again and so on.

Theoretically the reversed situation is possible when the cash flow reverses a sign from plus to minus (not in zero period). In such a case we can get the effectiveness curve like the one in Fig. 8.

At the same time there might be situations with calculating NPV , when $NPV \geq \sum R$ (total net cash flow). Such a situation may seem impossible based on expressions 1 and 2. Let us study the situation of illustrative example 1 (Tab. 1).

Table 1

Illustrative example of cash flow calculation of project 1

Initial expenses	10	Activities	Periods					Total
			1	2	3	4	5	
Discount rate	0,15							
Units of cash flow	Standard unit	Current expenses	0	0	0	0	50	50
Life cycle of the project	5	Revenue	0	0	40	10	10	60

When the discount rate is on the level of 0,15 (15%), the initial expenses in the zero period are 10 standard units, and the cash flow distribution is as shown in table 1, we have a zero net cash return ($\sum R = -10 - 50 + 40 + 10 + 10 = 0$), however $NPV = -10 + \frac{40}{(1 + 0.15)^3} + \frac{10}{(1 + 0.15)^4} + \frac{10 - 50}{(1 + 0.15)^5} = 2.13$.

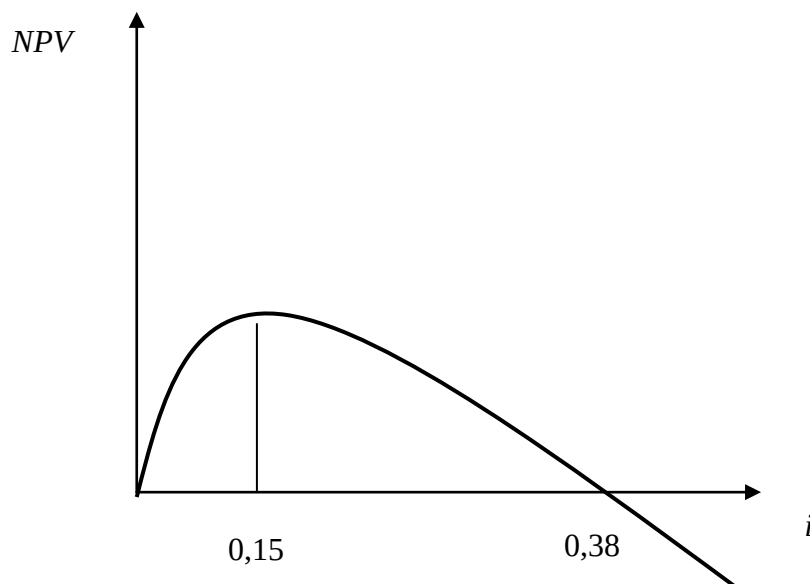
It seems to contradict the fundamental postulate of project efficiency – if $NPV > 0$, the project is effective. However, for crisis project variants the problem situation $\sum R = 0$ remains, which makes the project effective. Let us calculate the effectiveness curve for our example 1 (Tab. 2).

Table 2

Calculation of the effectiveness curve of illustrative example 1

<i>i</i>	0,00009	0,001	0,1	0,15	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
<i>NPV</i>	0,0035	0,003	2,04	2,13	1,89	0,93	-0,25	-1,44	-2,5	-3,5	-4,3	-5	-5,6

As we see from the table information and the effectiveness curve based on it (Fig. 9), NPV maximizes from 0 at point $i = 0.15$, $NPV = 2.13$, then it drops to point $IRR=0.38$ and below 0.

Fig. 9. Performance curve of illustrative example 1 ($NPV > 0$, $\sum R = 0$)

However, as our experience has shown, such a situation is quite possible in practice for quite successful projects. If the project has moderate volumes of current expenses, which, for example, are realized against credit or some other ways of borrowing with a considerable delay of credit payment, we may have non-recurring incomes from the project at one of the initial stages. These non-recurrent incomes can significantly exceed current costs. Credit repayments take place at the end of the project life cycle. In this case it is possible to have the situation $NPV > \sum R > 0$.

Let us examine the situation. A credit for capital costs was given for project 2. The credit is at the amount of 30 standard units at annual interest 16,7% for 5 years on condition of paying off at the end of the period. The results of realizing the project with the life cycle of 5 years and the annual comparison rate of 15% are represented in Tab. 3.

Table 3

Illustrative example of cash flow calculation of project 2

Initial expenses	30	Activities	Periods					Total
			1	2	3	4	5	
Discount rate	0,15							
Units of cash flow	Standard units	Current expenses	0	0	0	0	65	65
Life cycle of the project	5	Revenue	50	20	10	0	0	80

According to the credit conditions the amount of payment will be 65 standard units at the end of the fifth year.

In terms of the results of the project we have $\sum R = -30 + 50 + 20 + 10 - 65 = -15$ standard units, and

$$NPV = -30 + \frac{50}{(1+0.15)^1} + \frac{20}{(1+0.15)^2} + \frac{10}{(1+0.15)^3} - \frac{65}{(1+0.15)^5} = 2.86 \text{ st.monet.unit}$$

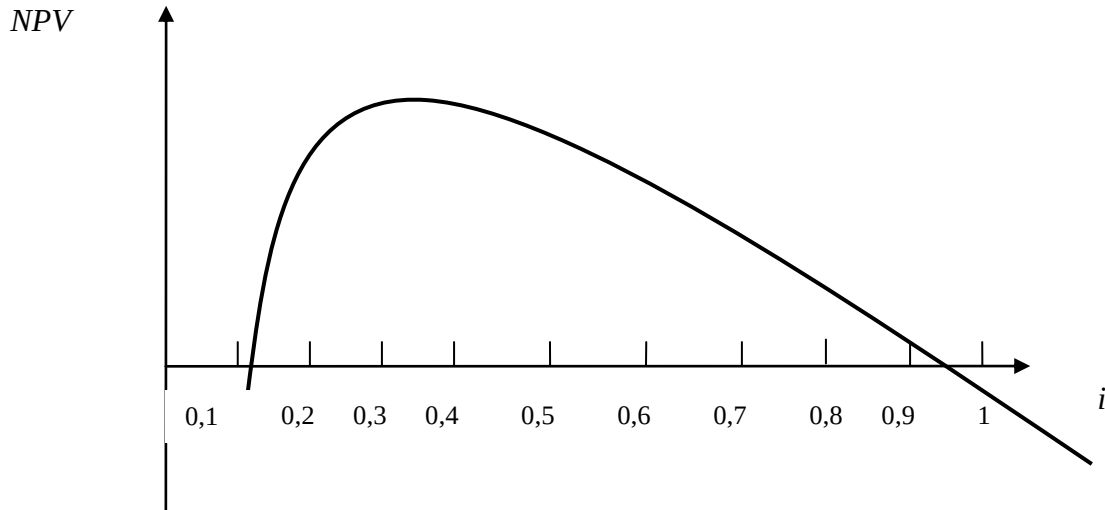
In this case we have $NPV > 0 > \sum R < 0$. It is a positive NPV in an inefficient project.

Let us calculate the effectiveness curve for our example 2 (Tab. 4).

Table 4

Calculation of effectiveness curve of illustrative example 2

<i>i</i>	0,00009	0,001	0,1	0,15	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
<i>NPV</i>	-14,99	-14,79	-0,86	2,86	5,2	7,3	7,47	6,62	5,3	3,79	2,2	0,69	-0,78


Fig. 10. Performance curve of illustrative example 2 ($NPV > 0$, $\sum R < 0$)

As we see from the information in the table and the effectiveness curve based on it (Fig. 10), NPV at two points equals 0 (if $i = 0,11$ and $0,946$), the maximum is between the points $i = 0,3$ and $0,4$, $NPV = 7,47$, there may be equality between NPV and $\sum R$ at the point $i = 3$.

As calculations given above show, the measures of project efficiency, based on calculating NPV do not always render the actual effectiveness of the project (variant in Tab. 3).

In our opinion, such a situation can arise as a result of including expenses into the calculation of measures of effectiveness, which discount at the same time with the revenue, thereby they computationally increase the discount level of project profitability (as a result of discounting the negative value of expenses the total rate of return increases. Though, if one accepts the premise of the theory of time value of money [10, p.353], it is the expenses that influence the present value – PV . That is in every period of time t costs $C(t)$ give rise to future earnings $B(t)$. In its semantic loading $C(t)$ is the initial value P for a future earnings-flow during t period. That is why we think it is not advisable to include the costs into the discount part of the measure of project effectiveness.

In order to evaluate the general effectiveness of the project it is possible to offer the index of total discount revenue deducting the total project expenditure during the whole life cycle of the project ($PVNC$):

$$PVNC = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n C(t). \quad (6)$$

Let us analyze the use of formula 5 to evaluate the above mentioned examples of projects.

Zero value of $PVNC$ index is obtained for the projects in which the total discount revenue equals the total expenditure:

$$\sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n C(t) = 0 \Rightarrow \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t} = \sum_{t=0}^n C(t)$$

The calculations showed that for project 1 $\sum R=0$, $NPV= 2.13$, $PVNC = -23.16 < 0$. For project 2 $\sum R=-15$, $NPV= 2.86$, $PVNC = -29.8 < 0$.

Thus, according to the index $PVNC$, both projects are ineffective because total discount revenues do not cover the total project expenditure.

Table 5

Illustrative example of calculating NPV and $PVNC$ of project 3

Initial expenses	80	Activities	Periods					Total
Discount rate	0,15		1	2	3	4	5	
Units of cash flow	Standard units	Current expenses,	0	0	0	0	1000	1000
		General project costs	–	–	–	–	–	1080
Life cycle of the project	5	Revenue	390	350	360	210	240	1550
		$\sum R$	470					
		NPV	502,7					
		$PVNC$	-0,123					

In practice it is often possible to come across projects which have the growing current cost, connected with its liquidation, at the end of economic life. The numerical illustration of such project 3 is presented in Tab. 5.

As we see from table 5, $NPV=502,7 > \sum R=470$, which completely distorts the fundamental postulates of the theory of time value of money. In fact, the total discount revenues do not cover the total costs of the project $\sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^n} = 1079.9 < \sum_{t=0}^n C(t) = 1080$, they are about equal, the index $PVNC = -0,123$ is approximate to zero. Taking into consideration the value $PVNC$, project 3 from the point of view of the theory of time value of money has zero efficiency.

6. Conclusions

1. The rule $NPV > 0$, $PI > 1$, $IRR > i$ is not always true. In some variants of project realization (sponsorship, credit with deferral of payments, other forms of investment at the cost of borrowed funds, as well as projects, which have growing current cost at the end of economic life, the cost exceeds the project revenue, which stops the whole project). This rule does not always represent the real profitability (unprofitableness) of the project. For such projects we suggest counting the index of the total discount revenue with the deduction of total project expenditure during the whole project life cycle – $PVNC$, if its value is below zero. Such a project should be turned down, as total discount revenue does not cover the total project expenditure.
2. The calculation of conversion rate is to be accompanied by the economic analysis of the project cash flow.

References

1. Karpov, V. A., Batanova, T. V. (2014). *New vision of the rule of positive value of net discount profit for effective projects* [Nove bachennia pravyla pozytyvnoho znachennia chystoho dyskontovanoho dokhodu dlia efektyvnykh proektiv], *Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen'*, No. 2 (53), s. 71–77 [in Ukrainian]
2. Karpov, V. A., Ulybina, V. O. (2006). *Project analysis* [Proektnyi analiz], OSEU, Odessa, 150 s. [in Ukrainian]
3. Volkov, I. M., Grachyova, M. V. (1998). *Project analysis* [Proektnyy analiz], Banki i birzhi, Moskva [in Russian]

4. Kudryavtsev, V. A., Demidovych, B. P. (1975). *Short course of higher mathematics* [Kratkiy kurs vysshey matematiki], Nauka, Moskva, 559 s. [in Russian]
5. Gorbachenko, S. A., Karpov, V. A. (2013). *Analysis of entrepreneurial projects* [Analiz pidpriemnytskikh proektiv], OSEU, Odessa, 241 s. [in Ukrainian]
6. Avanesov, E. T., Kovalyov, M. M., Rudenko, V. G. (2002). *Investment analysis* [Investitsionnyy analiz], Minsk, BGU, 247 s., available at: <http://www.elobook.com> [in Russian]
7. Blank, I. A. (2001). *Investment management* [Investitsionnyy menezhment], Nika-tsentr, Moskva, 448 s. [in Russian]
8. Savchuk, V. P., Prilirko, E. G., Velichko, O. K. (2000). *Analysis and design of investment projects* [Analiz i razrabotka investitsionnykh proektiv], Absolyut-V, Kiev, 304 s. [in Russian]
9. Sokolova, O. E., Sulima, L. O. (2011). *Project analysis* [Proektnyi analiz], NAU, Kyiv, 86 s. [in Ukrainian]
10. Brigham, E. F., Ehrhardt, M. S. (2010). *Financial management*. 10th ed. [Finansovyy menezhment; 10 izd.], Piter, Sankt-Peterburg, 960 s. [in Russian]
11. Kucherenko, V. R., Karpov, V. A., Markitan, O. S. (2006). *Firm's business-planning* [Biznes-planuvannia firmy], Znannia, Kyiv, 425 s. [in Ukrainian]

Ольга Сергіївна КАТУНІНА

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіко-математичного моделювання,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», Україна,
e-mail: prommet@ukr.net, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7584-0037>

ПОБУДОВА ДИНАМІЧНИХ ФАКТОРНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Катуніна, О. С. Побудова динамічних факторних моделей для прогнозування розвитку економічних систем. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 118–127.

Анотація. У статті розглянуто моделювання динамічних економічних систем, еволюція яких описується системою спостережуваних змінних. Використано методологію динамічного факторного моделювання, побудовано математичну модель, що поєднує підходи класичного факторного та авторегресійного аналізу. Встановлено, що системи динамічних факторів описують загальну динаміку вибраної групи економічних показників. Запропоновано алгоритм побудови динамічної моделі, в якому динамічні фактори визначаються послідовно при розв'язанні спеціальних задач нелінійного програмування. Перший фактор описує рух всієї системи в цілому і характеризує загальну тенденцію, оскільки для її знаходження використовується лінійна комбінація початкових часових рядів. Інші фактори, побудовані на основі залишкових рядів, враховують відхилення індивідуальних показників від їх регресійних оцінок і описують коливання часових рядів. Наведено основні розрахункові співвідношення побудованої моделі динамічного факторного аналізу. Для оцінювання помилки прогнозування використано метод прогнозу ex-post. Запропоновано напрями дослідження якості прогнозу за кількістю врахованих факторів, довжиною лагу та параметрами розглянутих нелінійних задач програмування. Визначено, що вибір означених параметрів у побудованому алгоритмі дозволяє мінімізувати похибку прогнозування для конкретного часового ряду та отримати кілька можливих варіантів розвитку системи. Розроблена модель динамічного факторного аналізу може мати широке практичне застосування, оскільки відкриває можливість оцінити вплив примусового змінення прогнозних значень одного або декількох показників на динаміку всієї системи в цілому. Обґрунтовано напрями побудови контрольованої багатовимірної моделі прогнозування для аналізу еволюції економічних динамічних систем різної природи. Отримання багатоваріантного прогнозу еволюції економічних систем виявляється особливо важливим при плануванні змін, як макроекономічних показників, так і при економічному аналізі розвитку окремих галузей та підприємств. Запропонований метод динамічного факторного аналізу систем часових рядів має певну універсальність і, у поєднанні з іншими методами економетрії, може бути використаний, наприклад, в екології, медицині, фізиці та інших областях науки і техніки.

Ключові слова: економетрика; прогнозування; фізична економіка; динамічні факторні моделі; часові ряди; динамічний факторний аналіз.

Ольга Сергеевна КАТУНИНА

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-математического моделирования,
ДВНЗ «Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана», Украина,
e-mail: prommet@ukr.net, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7584-0037>

ПОСТРОЕНИЕ ДИНАМИЧЕСКИХ ФАКТОРНЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Катунина, О. С. Построение динамических факторных моделей для прогнозирования развития экономических систем. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 118–127.

Аннотация. В статье рассмотрено моделирование динамических экономических систем, эволюция которых описывается системой наблюдаемых переменных. Использована методология динамического факторного моделирования, построена математическая модель, которая объединяет подходы классического факторного и авторегрессионного анализа. Установлено, что системы динамических факторов описывают общую динамику выбранной группы экономических показателей. Предложен алгоритм построения динамических моделей, в котором динамические факторы определяются последовательно при решении специальных задач нелинейного программирования. Первый фактор описывает движение всей системы в целом и характеризует общую тенденцию, поскольку для ее нахождения используется линейная комбинация исходных временных

рядов. Другие факторы, построенные на основе остаточных рядов, учитывают отклонения индивидуальных показателей от их регрессионных оценок и описывают колебания временных рядов. Приведены основные расчетные соотношения построенной модели динамического факторного анализа. Для оценивания ошибки прогнозирования использован метод прогноза ex-post. Предложены направления исследования качества прогноза по количеству учитываемых факторов, длине лага и параметрам рассматриваемых задач нелинейного программирования. Определено, что выбор указанных параметров в построенном алгоритме позволяет минимизировать ошибку прогнозирования для конкретного временного ряда и получить несколько возможных вариантов развития системы. Разработанная модель динамического факторного анализа может иметь широкое практическое использование, поскольку открывает возможность оценивать влияние принудительного изменения прогнозных значений одного или нескольких показателей на динамику всей системы в целом. Обоснованы направления построения контролируемой многомерной модели прогнозирования для анализа эволюции экономических систем различной природы. Получение многовариантного прогноза эволюции экономических систем является особенно важным при стратегическом планировании, как на макроэкономическом уровне, так и для отдельных отраслей и предприятий. Предложенный метод динамического факторного анализа систем временных рядов имеет определенную универсальность и совместно с другими эконометрическими методами может быть использован, например, в экологии, медицине, физике и других областях науки.

Ключевые слова: эконометрика; прогнозирование; физическая экономика; динамические факторные модели; временные ряды; динамический факторный анализ.

Olga KATUNINA

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economics and Mathematical Modeling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine, e-mail: prommet@ukr.net,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7584-0037>

CONSTRUCTION OF DYNAMIC FACTOR MODELS FOR FORECASTING OF ECONOMIC SYSTEMS EVOLUTION

Katunina, O. (2019). Construction of dynamic factor models for forecasting of economic systems evolution. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Pobudova dynamichnykh faktornykh modelei dlia prohozuvannia rozvytku ekonomichnykh system; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 118–127.

Abstract. The simulation of dynamic economic systems whose evolution is described by a system of observable variables is considered in the article. Methodology of dynamic factor modeling was used; mathematical model that combines approaches of classical factor and autoregressive analysis was built. It has been established that the systems of dynamic factors describe the general dynamics of the selected group of economic indicators. An algorithm for constructing a dynamic model, in which dynamic factors are determined sequentially in solving special problems of nonlinear programming, is proposed. The first factor describes the movement of entire system as a whole and characterizes the general trend, since a linear combination of original time series is used to find it. Other factors, which built on the basis of residual series take into account the deviations of individual indicators from their regression estimates and describe fluctuations of time series. The main calculated relationships of the constructed model of dynamic factor analysis are given. For estimate the prediction error, the ex-post forecast method was used. Directions for investigating of the forecast quality by the number of factors taken into account, the lag length, and considered nonlinear programming problems parameters are proposed. It was determined that the choice of these parameters in the constructed algorithm allows minimizing the prediction error for a specific time series and obtaining several possible options for the system development. The developed model of dynamic factor analysis can have a wide practical use, because it opens the possibility to evaluate the impact of forcing a change in the predicted values of one or several indicators on the entire system dynamics. The directions for constructing a controlled multidimensional forecasting model for evolution analyzing of economic dynamic systems of various natures are substantiated. Obtaining a multivariate forecast of economic systems evolution is particularly important in strategic planning both at the macroeconomic level and for individual industries and enterprises. The proposed method of dynamic factor analysis of time series systems has certain universality and, together with other econometric methods, can be used, for example, in ecology, medicine, physics and other fields of science.

Keywords: econometrics; forecasting; physical economic; dynamic factor models; time series; dynamic factor analysis.

JEL classification: C530; E270

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.118-127](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.118-127)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дослідження економічних процесів зазвичай виконується на основі побудови економетричних моделей, які формалізують реальні економічні системи [1, с.150; 2, с.17–23]. Таке відображення дійсності повинно визначати основні закономірності їх розвитку. Це досягається встановленням зв'язків між економічними показниками, які включають синхронні результати спостережень їх зміни, поданих у вигляді часових рядів (ЧР). При аналізі систем з великою кількістю показників на перший план висуваються багатофакторні [3, с.1238; 4, с.770] та динамічні факторні моделі (ДФМ) [5, с.3], які поєднують класичний факторний аналіз з авторегресійними схемами. Застосування таких моделей для дослідження конкретних динамічних економічних систем (ДЕС) потребує певної модифікації і вдосконалення існуючих методик, що складає зміст окремої проблеми фізичної економіки [6, с.12; 7, с.3].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Наведені у статті результати дослідження актуальної проблеми економічної теорії ґрунтуються на дослідженнях автора, критичному аналізі та певному узагальненні результатів наукових доробок вітчизняних та іноземних вчених серед яких: Г. Г. Канторович, С. Д. Дзюбик, О. П. Ривак, В. В. Вітлінський, Ю. В. Коляда, А. В. Матвійчук, Г. Банковий (G. Bankovy), Дж. Велижки (J. Veliczky), М. Зерманн (M. Ziermann), Дж. Бай (J. Bai), Дж. Х. Сток (J. H. Stock), М. В. Ватсон (M. W. Watson), Х. Хакен (H. Haken), Дж. Бокс, Г. Дженкінс (Box G. E. P., Jenkins G. M.) та ін. Підхід ДФА був розроблений для обробки великих панельних ЧР, і кожен ЧР представляється сумою загального та ідіосинкразійного компонента. Загальна складова ЧР визначається декількома основними некорельованими і неспостережуваними загальними факторами, які можна отримати завдяки застосуванню лінійного фільтру до набору даних (можливо із запізненням). При цьому узагальнена ДФМ використовує динамічну коваріаційну структуру даних і співвідношення між різними змінними в різних точках одночасно. Це суттєво відрізняє такий підхід від моделі прогнозу, яка запропонована Дж. Стоком і М. Уотсоном (J. Stock and M. Watson) у [8, с.3] і ґрунтується на проектуванні на стягнутий простір статичних головних компонентів даних.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених ДФМ, розробка альтернативних, ефективних і практично зручних методик їх побудови залишається актуальною. Це обумовлено тим, що саме питання визначення параметрів моделей і їх впливу на якість прогнозу є відкритим і потребує додаткових досліджень.

Постановка завдання. Розглядається ДЕС, що характеризується k показниками $y_j = y_j(t)$, $j = 1, 2, \dots, k$, поданих у вигляді ЧР, під якими зазвичай розуміють деякі числові послідовності вигляду

$$y_j(t) = \{y_j(t_1), y_j(t_2), \dots, y_j(t_i), \dots, y_j(t_n)\}, (i = 1, 2, \dots, n), \quad (1)$$

де n – кількість точок спостереження t_j з часового проміжку $[0, T]$, $T = t_n$, на якому розглядається еволюція системи, і t_j , зазвичай, визначаються з кроком $\Delta t = t_{i+1} - t_i$. Стан системи задається панельними даними, які утворюють матрицю спостережень

$$Y = \|y_{ij}\| = \begin{bmatrix} y_1(t_1) & y_2(t_1) & \dots & y_k(t_1) \\ y_1(t_2) & y_2(t_2) & \dots & y_k(t_2) \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ y_1(t_n) & y_2(t_n) & \dots & y_k(t_n) \end{bmatrix}. \quad (2)$$

Для аналізу панельних даних в економетриці застосовували системи одночасних рівнянь, але було встановлено, що вони мають істотні теоретичні обмеження [8, с.3]. В альтернативному підході як модель опису динаміки сукупності ЧР на практиці

використовують векторну авторегресію (VAR) [9, с.118]. У ній, як і у звичайних $AR(L)$ -схемах (L – тривалість запізнення), або більш досконалих моделях з рухомим середнім типу $ARMA$ [10, с.1], поточні рівні ЧР залежать від їх попередніх значень.

Матриця $\|y_{ij}\|$ може мати дуже велику розмірність, оскільки панельні дані, що містять різноманітні економічні показники і регулярно публікуються у світових економічних виданнях, можуть складатися з декількох тисяч елементів. За великої кількості змінних вказані моделі стають неефективними, а при перевищенні кількості змінних над кількістю спостережень їх застосування взагалі неможливо. Це стимулювало розробку нових статистичних моделей для обробки інформації з великою кількістю даних з використанням дифузних індексів [8, с.7; 11, с.1]. Цей напрямок отримав назву динамічного факторного аналізу (ДФА), а визначаючи його ідея ґрунтується на припущенні, що динаміка початкових економічних змінних (показників) може бути адекватно описана кількома неспостережуваними змінними. Отже, інформація, притаманна панельним даним, може бути сконцентрована в ДФМ значно меншого розміру.

Далі припустимо, що існує деяка функція багатьох змінних

$$\Psi(y_j) = \Psi(y_j(t)) = \Psi(t), \quad j = 1, 2, \dots, k, \quad (3)$$

яка описує стан системи у довільний момент часу і задана в k - вимірному векторному просторі, що утворює множина ЧР $\{y_j(t)\}$. Задача полягає в скороченні кількості змінних у моделі (3), тобто потрібно, виходячи з рівняння (3), зменшити кількість змінних і знайти наближену залежність типу

$$\Psi(y_j) = \Psi(F_m(y_j)) \approx \Phi(F_m), \quad \text{де } m = 1, 2, \dots, M \text{ и } M < k, \quad (4)$$

яка з певною точністю описує еволюцію ДЕС.

Функції багатьох змінних $F_m(y_j)$ на відміну від неспостережуваних змінних отримали назву факторів. Фактично, це загальні збурення, які відображають спільні рухи показників і дозволяють вельми економно моделювати і прогнозувати поведінку значної кількості первинних змінних. Таким чином, метою статті є практична побудова ефективної ДФМ для визначення еволюції ДЕС різної природи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із введенням факторів реалізується перехід від початкової системи ЧР до нової ДФМ системи. За певних умов функцію $\Psi(y_j)$ багатьох змінних можливо розкласти в ряд Тейлора

$$\Psi(y_1, y_2, \dots, y_k) = \Psi_0 + \sum_{j=1}^k \frac{\partial \Psi}{\partial y_j} y_j + \sum_{j,l=1}^k \frac{\partial^2 \Psi}{\partial y_j \partial y_l} y_j y_l + \dots \quad (5)$$

Тоді, обмежуючись першими доданками, матимемо лінійну апроксимацію

$$\Psi(y_1, y_2, \dots, y_k) \approx \Psi_0 + \sum_{j=1}^k \frac{\partial \Psi}{\partial y_j} y_j, \quad (6)$$

яку, нехтуючи сталим доданком, позначимо

$$F_1 = a_1^{(1)} y_1 + a_2^{(1)} y_2 + \dots + a_k^{(1)} y_k. \quad (7)$$

Функцію $F_1(y_1, y_2, \dots, y_k)$ будемо називати першим динамічним фактором. З порівняння (6) і (7) випливає, що коефіцієнти $a_j^{(1)} = \partial \Psi / \partial y_j$. Оскільки функція Ψ невідома, то коефіцієнти $a_j^{(1)}$ потребують визначення.

За допомогою лінійної регресії всі ЧР можливо виразити через цей фактор і для кожного ряду отримати оцінки вихідних ЧР

$$\hat{y}_1(t) = b_1^{(1)} + c_1^{(1)} F_1(t), \hat{y}_2(t) = b_2^{(1)} + c_2^{(1)} F_1(t), \dots, \hat{y}_k(t) = b_k^{(1)} + c_k^{(1)} F_1(t), \quad (8)$$

які із врахуванням виразу для фактора (7) запишуться у вигляді:

$$\hat{y}_1(t) = b_1^{(1)} + c_1^{(1)} \sum_{j=1}^k a_j^{(1)} y_j(t), \hat{y}_2(t) = b_2^{(1)} + c_2^{(1)} \sum_{j=1}^k a_j^{(1)} y_j(t), \dots, \hat{y}_k(t) = b_k^{(1)} + c_k^{(1)} \sum_{j=1}^k a_j^{(1)} y_j(t). \quad (9)$$

Зауважимо, що в оцінках (8), (9) і надалі в рівняннях регресій, як буде зрозуміло з подальшого, випадкову похибку можна не враховувати.

Визначаючи точкові відхилення (нев'язки) початкових ЧР (1) від їх оцінок (8), (9) $\hat{y}_j(t_i) - y_j(t_i) = b_j^{(j)} + c_j^{(j)} F_1(t_i)$, отримаємо нові ЧР, які будемо називати резидуальними рядами першого наближення:

$$r_1^{(1)} = b_1^{(1)} + c_1^{(1)} \sum_{j=1}^k [a_j^{(1)} - \delta_{j1}] y_j(t), r_2^{(1)} = b_2^{(1)} + c_2^{(1)} \sum_{j=1}^k [a_j^{(1)} - \delta_{j2}] y_j(t), \dots, \\ r_k^{(1)} = b_k^{(1)} + c_k^{(1)} \sum_{j=1}^k [a_j^{(1)} - \delta_{jk}] y_j(t), \quad (10)$$

де δ_{ij} – символ Кронеккера-Копеллі.

Для отриманих рядів повторюємо вказану процедуру і вводимо у розгляд другий фактор F_2 , але цього разу як лінійну комбінацію резидуальних рядів $r_j^{(1)}$ першого наближення

$$F_2 = a_1^{(2)} r_1^{(1)} + a_2^{(2)} r_2^{(1)} + \dots + a_k^{(2)} r_k^{(1)}. \quad (11)$$

Далі записуємо їх регресійні оцінки

$$\hat{r}_1^{(1)}(t) = b_1^{(2)} + c_1^{(2)} F_2(t), \hat{r}_2^{(1)}(t) = b_2^{(2)} + c_2^{(2)} F_2(t), \dots, \hat{r}_k^{(1)}(t) = b_k^{(2)} + c_k^{(2)} F_2(t), \quad (12)$$

або

$$\hat{r}_1^{(1)}(t) = b_1^{(2)} + c_1^{(2)} \sum_{j=1}^k a_j^{(2)} r_j^{(1)}(t), \hat{r}_2^{(1)}(t) = b_2^{(2)} + c_2^{(2)} \sum_{j=1}^k a_j^{(2)} r_j^{(1)}(t), \dots, \\ \hat{r}_k^{(1)}(t) = b_k^{(2)} + c_k^{(2)} \sum_{j=1}^k a_j^{(2)} r_j^{(1)}(t), \quad (13)$$

і складемо нові ЧР – резидуальні ряди другого порядку:

$$r_1^{(2)} = b_1^{(2)} + c_1^{(2)} \sum_{j=1}^k [a_j^{(2)} - \delta_{j1}] r_j^{(1)}(t), \quad r_2^{(2)} = b_2^{(2)} + c_2^{(2)} \sum_{j=1}^k [a_j^{(2)} - \delta_{j2}] r_j^{(1)}(t), \quad \dots, \\ r_k^{(2)} = b_k^{(2)} + c_k^{(2)} \sum_{j=1}^k [a_j^{(2)} - \delta_{jk}] r_j^{(1)}(t). \quad (14)$$

Продовжуючи цю процедуру, на m -му кроці будемо мати

$$F_m = a_1^{(m)} r_1^{(m-1)} + a_2^{(m)} r_2^{(m-1)} + \dots + a_k^{(m)} r_k^{(m-1)}, \quad (15)$$

$$\hat{r}_1^{(m)}(t) = b_1^{(m)} + c_1^{(m)} F_m(t), \hat{r}_2^{(m)}(t) = b_2^{(m)} + c_2^{(m)} F_m(t), \dots, \hat{r}_k^{(m)}(t) = b_k^{(m)} + c_k^{(m)} F_m(t). \quad (16)$$

У результаті отримуємо загальну оцінку початкового j -го ЧР

$$y_j(t) \approx \hat{y}_j(t) + \hat{r}_j^{(1)}(t) + \hat{r}_j^{(2)}(t) + \dots + \hat{r}_j^{(m)}(t),$$

або

$$y_j(t) \approx b_j^{(1)} + b_j^{(2)} + \dots + b_j^{(m)} + c_1^{(1)} F_1(t) + c_1^{(2)} F_2(t) + \dots + c_1^{(m)} F_m(t). \quad (17)$$

Отримані рівності визначають багатофакторну модель початкової системи ЧР. Вона містить три групи коефіцієнтів, які складаються з $k \times m$ невідомих: групу коефіцієнтів у представлених факторів $a_j^{(1)}, a_j^{(2)}, \dots, a_j^{(m)}$, групу «нульових» (по аналогії із степеневим рядом) коефіцієнтів $b_j^{(1)}, b_j^{(2)}, \dots, b_j^{(m)}$ і групу коефіцієнтів $c_j^{(1)}, c_j^{(2)}, \dots, c_j^{(m)}$ в оцінках рядів.

Описана модель фіксує оцінки рядів у задані моменти часу і тому є статичною. Динамічні зміни в системі звичайно враховують авторегресійними схемами $AR(L)$, VAR і $ARMA$, застосовуючи їх до початкової системи ЧР. У розробленій моделі такі схеми застосовуються до факторів, тобто вводиться у розгляд група динамічних рівнянь авторегресійних оцінок кожного фактора

$$\hat{F}_m(t) = d_{0m} + \sum_{l=1}^L d_{lm} F_m(t-l), \quad m=1, 2, \dots, M, \quad (18)$$

де d_{0m}, d_{lm} – додаткова група коефіцієнтів, L – максимальна довжина запізнювання (лаг), і M – загальна кількість утриманих факторів.

Модель буде повністю визначена, коли всі коефіцієнти апроксимацій, регресій та авторегресій будуть знайдені. Для їх знаходження можливо застосування різних методів, наприклад, класичний МНК. Як і в попередніх роботах [12; 13] у розробленій методиці невідомі коефіцієнти знаходяться при послідовному розв'язанні за спеціальним алгоритмом, викладеним в [12], M задач на умовний екстремум:

$$\Phi_m = w_0 \langle F_m - \hat{F}_m, F_m - \hat{F}_m \rangle_L + \sum_{i=1}^k w_i \langle y_i - \hat{y}_i, y_j - \hat{y}_j \rangle \rightarrow \min \quad (19)$$

за додаткових умов нормування

$$\langle F_m, F_m \rangle = V_m, \quad (20)$$

У формулах (19)-(20) w_i ($i=0, 1, \dots, k$) – додатні вагові коефіцієнти, V_m – нормалізуючі додатні константи і використано запис формальної коваріації числових векторів

$$\langle y_i, y_j \rangle = \text{cov}(y_i, y_j) = \frac{1}{p-1} \sum_{s=1}^p (y_{is} - \bar{y}_i)(y_{js} - \bar{y}_j),$$

де $\bar{y}_i = (1/p) \sum_{s=1}^p y_{is}$, $\bar{y}_j = (1/p) \sum_{s=1}^p y_{js}$ – емпіричні середні.

Для отримання прогнозних значень приймається допущення про динамічну інваріантність системи. Це означає, що рівняння (17), (18) застосовні й в «майбутньому», тобто для значень часу $t > T$. Тоді, після знаходження прогнозних значень факторів за допомогою рівнянь (17) для відповідних значень t , можна побудувати прогноз для кожного окремого ряду, якщо у цих рівняннях замість оцінок факторів використовувати їх прогнозні значення

$$\hat{y}_i(t) = d_{i01}(t) + d_{i02}(t) + \dots + d_{i0M}(t) + \sum_{m=1}^M d_{im}(t) \hat{F}_m(t), i=1,2,\dots,k; t > T. \quad (21)$$

Після побудови динамічних моделей завжди виникає завдання оцінки і обґрунтування їх достовірності, і тому важливий етап становить їх верифікація. У сучасній практиці аналізу ЧР використовується ретроспективна оцінка прогнозу, так званий «ex-post прогноз», який фактично є деякою імітацією процесу прогнозування. У цьому випадку для оцінки якості моделі застосовують усічені ЧР, і результати отриманого «прогнозу» за даними скороченої системи спостережень порівнюються з їх фактичними значеннями. Зауважимо, що можливість застосування моделі, визначеної в процесі ex-post прогнозу (в даному випадку значення коефіцієнтів), у прогнозному часовому інтервалі фактично лишається нічим необґрунтованою.

Якість запропонованої ДФМ буде визначатися параметрами задачі нелінійного програмування, розв'язання якої залежить від обраних значень ваг w_0, w_i , констант нормування V_m , довжини лагу L , а також від співвідношення $\eta = T_1 / T$ між базовим T і контрольним T_1 періодами в ex-post прогнозі, і похибки будуть функціями їх значень. Одержати явну залежність похибок від вказаних параметрів неможливо, і тому для їх визначення пропонується наступна процедура налаштування моделі.

Для конкретної системи обирається деякий показник, діапазони змін відповідних ваг та констант нормування, розміри лагу та довжина базового періоду і обчислюються значення похибок на контрольному періоді. Після цього відповідно до обраного критерію оцінки якості прогнозу в контрольному періоді приймаються ті значення параметрів, для яких похибка для цього ЧР буде мінімальною. Якщо в обраному діапазоні змін параметрів знайдена похибка виявиться незадовільною, діапазон змін змінюється і розрахунки повторюються доки не буде досягнуто бажаний рівень похибки. Таким чином, у дослідника з'являється можливість активно втручатися в процес побудови моделі, змінюючи її параметри і показник, для якого визначається похибка.

При первинному аналізі системи визначити, який із показників найбільш суттєво впливає на динаміку системи в цілому досить важко. Хоча в економічному аналізі використовують поняття «визначаючих економічних показників (Leading economic indicators)», під якими розуміють показники, які мають випереджаючу тенденцію до зростання або зниження порівняно з іншими показниками, ніякої гарантії, що вони насправді визначають динаміку системи, дати неможливо.

У викладеному алгоритмі для знаходження параметрів моделі може обиратися довільний показник, і тоді прогнозні значення при налаштуванні системи на різні показники будуть утворювати деяку скінченну множину. У рекурсивному процесі для системи, яка складається з k ЧР (показників), після першого кроку для j -го показника матиме скінчену

множину $\Omega_j = \{ \hat{y}_{j,1}(T + \Delta t), \hat{y}_{j,2}(T + \Delta t), \dots, \hat{y}_{j,k}(T + \Delta t) \}$ прогнозних значень. Жодне з цих

k значень *a priori* не матиме переваги над іншими, і отже система може розвиватися по k напрямкам, тобто виникає мультиваріантність прогнозу. Якщо врахувати всі можливі варіанти, то на наступному кроці рекурсивного прогнозу виникне вже k^2 прогнозних значень, і, таким чином, кількість напрямків можливого розвитку динамічної системи із збільшенням прогнозного періоду швидко зростатиме.

При значній кількості показників і, отже, можливих варіантів розвитку системи, після першого кроку для визначення подальшого руху природно в якості прогнозних значень кожного показника прийняти їх середнє арифметичне $\hat{y}_j(T + \Delta t) = (1/k) \sum_{k=1}^k \hat{y}_{j,k}(T + \Delta t)$ або середнє квадратичне значення, а межі інтервалів зміни прогнозних значень визначати їх мінімальними і максимальними значеннями.

У побудованій динамічній факторній моделі при аналізі системи з'являється можливість керування прогнозними значеннями, розглядаючи такі задачі наступним чином. Припустимо, що для деякої системи з k показників методом *ex-post* прогнозу побудована відповідна модель і з її допомогою отримано прогноз зміни показників на деякий період. При рекурсивній процедурі виявляється можливим штучно внести в прогнозні значення одного або декількох показників певні зміни, наприклад різку зміну його значень, і побудувати нові прогнози. Тоді порівняння отриманих «первинних» і «нових» прогнозних значень дозволить оцінити вплив введених змін на динаміку системи та інші показники.

Розроблена модель динамічної факторної системи реалізована у вигляді комплексу обчислювальних програм і може бути застосована при розгляді різноманітних економічних систем. Приклади її застосування наведено в статтях за участю автора, і, зокрема, в роботі [13] продемонстрована її висока ефективність при аналізі динаміки основних світових біржових індексів.

Висновки і перспективи подальших розробок. З ідеології побудови моделей у методі ДФА випливає, що вся інформація про зміну розвитку системи міститься в базових ЧР. Тому при відсутності різкої зміни значень деяких показників у доступному періоді спостережень передбачати різку зміну динаміки системи стає принципово важко. На жаль, поєднання корекції прогнозних даних із застосуванням запропонованої оцінки прогнозних інтервалів надає можливість тільки вказати на можливі шляхи розвитку ДЕС. Питання, по якому шляху буде в дійсності розвиватися система, потребує додаткових досліджень, застосування спеціальних методів, і розробки нових підходів. Оскільки даних з «майбутнього» не може існувати в принципі, то важливу роль в цьому напрямку будуть відігравати висновки експертів, використання певних відомих аналогій з динаміки економічних об'єктів у минулому та в інших економічних системах, макроекономічний аналіз більш широких ДЕС і, нарешті, залучення логіки та інтуїції.

Варто зауважити, що отримання мультиваріантного прогнозу еволюції економічних систем виявляється особливо важливим при плануванні розвитку, як макроекономічних показників, так і при економічному аналізі динаміки окремих галузей або окремих підприємств. Крім того, запропонований метод факторного аналізу систем ЧР має певну універсальність, і в поєднанні з іншими методами економетричного моделювання може бути використаний, наприклад, в екології, медицині, фізиці та інших областях науки і техніки.

Для побудови системи моделей ДФА доцільно розробити універсальні підходи до визначення гіперпараметрів. Отже, еволюційний підхід, на якому базується ДФА, може бути ефективно розвиненим застосуванням інструментарію машинного навчання для дослідження і прогнозування статичних та динамічних закономірностей розвитку економічних систем. За інтелектуальними модельними технологіями Data Science та Machine Learning на базі потужних аналітичних платформ, зокрема, R, Python, Azure ML, Alteryx Analytics, бібліотек NumPy, Scikit-learn, Pandas, H2O, Keras тощо, обґрунтовуватимуться багатоаспектні параметри складності досліджуваних процесів розвитку та життєздатності для економічних систем у фінансовому секторі, сферах промислового виробництва, транспорту, енергетики, АПК.

Література

1. Лук'яненко І. Г., Віт Д., Прімерова О. К. та ін. *Системний аналіз формування державної політики в умовах макроекономічної дестабілізації* / За ред. І. Г. Лук'яненко. Київ : НУ «Києво-Могилянська академія», 2017. 463 с.
2. Вітлінський В. В. *Моделювання економіки* : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 408 с.

3. Peña D., Poncela P. *Nonstationary dynamic factor analysis*. Journal of Statistical Planning and Inference. 2006. Vol. 136. Issue 4. Pp. 1237–1257. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jspi.2004.08.020>.
4. Bai J., Ng S. *Large dimensional factor analysis*. Foundations and trends in econometrics. 2008. Vol. 3. No. 2. Pp. 89–163. DOI: <https://doi.org/10.1561/08000000002>.
5. Ajevskis V., Dāvidsons G. *Dynamic factor models in forecasting Latvia's Gross domestic product* / Department of the Bank of Latvia, 2008. Vol. 2, 24 p.
6. Дербенцев В. Д., Сердюк О. А., Соловйов В. М., Шарапов О. Д. *Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем*. Черкаси : Брама-Україна, 2010. 287 с.
7. Чернавский Д. С., Старков Н. И., Малков С. Ю., Коссе Ю. В., Шчербаков А. В. *Об эконофизике и её месте в современной теоретической экономике*. Успехи физических наук. 2011. № 181. С. 767–773. DOI: <https://doi.org/10.3367/UFNr.0181.201107i.0767>.
8. Stock J. H., Watson M. W. *Forecasting with many predictors*. Ch. 6 in Handbook of Economic Forecasting / Ed. by Graham Elliott, Clive W. J. Granger and Allan Timmermann. Elsevier. 2006. Pp. 515–554. DOI: [https://doi.org/10.1016/S1574-0706\(05\)01010-4](https://doi.org/10.1016/S1574-0706(05)01010-4).
9. Lipovina-Božović M. *A comparison of the VAR model and the PC factor model in forecasting inflation in Montenegro*. Economic annals. 2013. Vol. LVIII, No. 198. Pp. 115–136. DOI: <https://doi.org/10.2298/EKA1398115L>.
10. Ye Hua. *Macroeconomic forecasting using large vector auto regressive model*. Master Thesis in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Economics and Management Science. Berlin, July 15th, 2011. 40 p.
11. Stock J. H., Watson M. W. *Macroeconomic forecasting using diffusion indexes*. Journal of Business & Economic Statistics. American Statistical Association. 2002. Vol. 20, No. 2. Pp. 147–162. DOI: <https://doi.org/10.1198/073500102317351921>.
12. Катуніна О. С. *Прогнозування процесів насичення ринку на базі динамічних факторних моделей. Моделювання та інформаційні системи в економіці*. 2014. Вип. 90. С. 106–125.
13. Катуніна О. С. *Моделирование динамики мировых фондовых индексов*. Бизнес Информ. 2017. № 11. С. 197–202.

References

1. Lukyanenko, I. G., Vit, D., Primerova, O. K. et al. (2017). *System analysis of the state policy formation in macroeconomic destabilization conditions* [Systemnyi analiz formuvannya derzhavnoi polityky v umovakh makroekonomichnoi destabilizacii; za red. I. G. Lukyanenko], Natsionalnyi universytet «Kyievo-Mohilianska akademiia», Kyiv, 463 s., available at: <http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/12348> [in Ukrainian]
2. Vitlinsky, V. V. (2003). *Economics simulation* [Modeliuvannya ekonomiky], KNEU, Kyiv, 408 s. [in Ukrainian]
3. Peña, D., Poncela, P. (2006). *Nonstationary dynamic factor analysis*. Journal of Statistical Planning and Inference, No. 136, pp. 1237–1257. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jspi.2004.08.020>.
4. Bai, J., Ng, S. (2008). *Large dimensional factor analysis*. Foundations and Trends in Econometrics, Vol. 3, No. 2, pp. 89–163. DOI: <https://doi.org/10.1561/08000000002>.
5. Ajevskis, V., Dāvidsons, G. (2008). *Dynamic factor models in forecasting Latvia's Gross domestic product*. Department of the Bank of Latvia, Vol. 2, 24 p.
6. Derbentsev, V. D., Serdyuk, O. A., Solovyov, V. M., Sharapov, O. D. (2010). *Synergetic and econophysical methods for studying the dynamic and structural characteristics of economic systems* [Sinerhetychni ta ekonofizychni metody doslidzhennia dynamichnykh ta strukturnykh kharakterystyk ekonomichnykh system], Brama-Ukraina, Cherkasy, 287 p. [in Ukrainian]
7. Chernavsky, D. S., Starkov, N. I., Malkov, S. Yu., Kosse Yu. V., Shcherbakov, A. V. (2011). *On the econophysics and its place in the modern theoretical economics* [Ob ekonomfizike i ee meste v sovremennoy teoreticheskoy ekonomike], Uspekhi Fizicheskikh Nauk, No. 181, s. 767–773, DOI: <https://doi.org/10.3367/UFNr.0181.201107i.0767> [in Russian]
8. Stock, J. H., Watson, M. W. (2006). *Forecasting with many predictors*. Ch. 6 in Handbook of Economic Forecasting. Ed. by Graham Elliott, Clive W. J. Granger and Allan Timmermann Elsevier, pp. 515–554. DOI: [https://doi.org/10.1016/S1574-0706\(05\)01010-4](https://doi.org/10.1016/S1574-0706(05)01010-4).
9. Lipovina-Božović, M. (2013). *A comparison of the VAR model and the PC factor model in forecasting inflation in Montenegro*, Economic annals, Vol. LVIII, No. 198, pp. 115–136. DOI: <https://doi.org/10.2298/EKA1398115L>.

10. Ye, Hua (2011). *Macroeconomic forecasting using large vector auto regressive model*. Master Thesis in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Economics and Management Science, Berlin, July 15th, 40 p.
11. Stock, J. H., Watson, M. W. (2002). *Macroeconomic forecasting using diffusion indexes*, Journal of Business & Economic Statistics, American Statistical Association, Vol. 20, No. 2, pp. 147–162. DOI: <https://doi.org/10.1198/073500102317351921>.
12. Katunina, O. S. (2014). *Forecasting of market saturation processes based on dynamic factor models*. [Prohnozuvannia protsesiv nasychennia rynku na bazi dynamichnykh faktornykh modelei], Modeliuvannia ta informatsiini systemy v ekonomitsi, KNEU, Kyiv, Vyp. 90, s. 106–125 [in Ukrainian]
13. Katunina, O. S. (2017). *Modeling the dynamics of the world stock indices* [Modelirovanie dinamiki mirovykh fondovykh indeksov], Biznes Inform, No. 11, s. 197–202 [in Russian]

***АНАЛІЗ, АУДИТ, ОБЛІК ТА
ОПОДАТКУВАННЯ***

Ольга Миколаївна СТАРЕНЬКА

викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Одеський національний економічний університет,
Україна, e-mail: starenkajaolga@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4098-9872>

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ВИМОГ В ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ

Старенька, О. М. *Роль міжнародних вимог в організації системи внутрішнього контролю*. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 129–138.

Анотація. У статті розглянуто особливості розвитку внутрішнього контролю розвинених країн світу. Досліджено міжнародний досвід функціонування системи внутрішнього контролю провідних держав світу та можливість адаптувати його найбільш прийнятні прогресивні досягнення до умов діяльності підприємств України. Проаналізовано досвід різних міжнародних організацій та документів, що ними були запропоновані щодо організації системи внутрішнього контролю. З'ясовано, що в останні роки ці організації або поновлюють вже існуючі документи стосовно внутрішнього контролю, або з'являються нові, які є розвитком попередніх. Наведено порівняльну характеристику різних концепцій внутрішнього контролю. Виявлено, що в подальшому всі концепції, які запропоновано різними організаціями удосконалювалися і на сьогоднішній день в цих країнах існує дієва система внутрішнього контролю, як щодо державних установ, так і приватних. Доведено, що стосовно організації внутрішнього контролю на підприємствах України доцільно використовувати саме документ «Інтегрована концепція внутрішнього контролю», який в майбутньому знайде більш широке застосування в країні. Інтегрований підхід передбачає проникнення до всіх бізнес-процесів з подальшим узагальненням інформації та своєчасним її доведенням до осіб, які на її підставі повинні приймати управлінські рішення, що спрямовані на максимізацію ефективності діяльності підприємства. Запропоновано адаптувати найбільш прийнятні прогресивні досягнення зарубіжного досвіду функціонування систем внутрішнього контролю провідних держав світу до умов діяльності підприємств України.

Ключові слова: контроль; внутрішній контроль; система внутрішнього контролю; концепція внутрішнього контролю; міжнародні вимоги; підприємство.

Ольга Николаевна СТАРЕНЬКАЯ

преподаватель кафедры бухгалтерского учёта и аудита, Одесский национальный экономический
университет, Украина, e-mail: starenkajaolga@gmail.com,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4098-9872>

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРЕБОВАНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Старенькая, О. Н. *Роль международных требований в организации системы внутреннего контроля*. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 129–138.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности развития внутреннего контроля развитых стран. Исследован международный опыт функционирования системы внутреннего контроля ведущих стран мира и возможность адаптировать его наиболее приемлимые прогрессивные достижения к условиям деятельности предприятий Украины. Проанализирован опыт разных международных организаций и документов, которые ними были предложены для организации системы внутреннего контроля. Обосновано, что в последние годы эти организации или обновляют уже существующие документы относительно внутреннего контроля, или появляются новые, которые являются развитием предыдущих. Приведена сравнительная характеристика разных концепций внутреннего контроля. Выведено, что в дальнейшем все концепции, предложенные разными организациями усовершенствовались и на сегодняшний день в этих странах существует действенная система внутреннего контроля, как относительно государственных органов, так и частных. Доказано, что относительно внутреннего контроля на предприятиях Украины целесообразно использовать именно документ «Интегрированная концепция внутреннего контроля», который в будущем найдет более широкое применение в стране. Интегрированный подход предусматривает проникновение во все бизнес-процессы с дальнейшим обобщением информации и своевременным её доведением до лиц, которые на её основании должны принимать управленческие решения, направленные на максимизацию эффективности деятельности предприятия. Предложено адаптировать наиболее приемлимые прогрессивные достижения зарубежного опыта

функционирования систем внутреннего контроля ведущих стран мира к условиям деятельности предприятий Украины.

Ключевые слова: контроль; внутренний контроль; система внутреннего контроля; концепция внутреннего контроля; международные требования; предприятие.

Olga STARENKA

Lecturer of Accounting and Auditing Department, Odessa National Economic University, Ukraine,
e-mail: starenkajaolga@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4098-9872>

THE ROLE OF INTERNATIONAL REQUIREMENTS IN THE INTERNAL CONTROL SYSTEM ORGANIZING

Starenka, O. (2019). *The role of international requirements in the internal control system organizing*. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Rol mizhnarodnykh vymoh v orhanizatsii systemy vnutrishnioho kontroliu; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 129–138.

Abstract. The article considers the development features of internal control in developed countries. An international experience of internal control system functioning of the world leading countries and opportunity to adapt its most acceptable progressive achievements to the conditions of Ukrainian enterprises activity is investigated. An experience of various international organizations and documents, which they proposed for internal control system organization, are analyzed. It has been substantiated that in recent years these organizations either update already existing documents regarding internal control, or new documents appear, which are extension of previous ones. A comparative characteristic of internal control different concepts is given. It was revealed that in the future all concepts, which proposed by different organizations were improved and today these countries has an effective system of internal control, both in relation to government agencies and private structures. It has been proved that regarding to internal control at Ukrainian enterprises, it is advisable to use the document «Integrated concept of internal control», which in the future will be find wider application in the country. The integrated approach provides for penetration into all business processes with the further information compilation and its timely communication to individuals, who on its basis, must make management decisions, that aimed at maximizing of an enterprise activity efficiency. It is proposed to adapt the most acceptable progressive achievements of foreign experience of internal control systems functioning of the world leading countries to the conditions of Ukrainian enterprises activity.

Keywords: control; internal control; internal control system; internal control concept; international requirements; enterprise.

JEL classification: M420

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.129-138](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.129-138)

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки висувуються підвищені вимоги до організації ефективної системи внутрішнього контролю на промислових підприємствах. Внутрішній контроль дозволяє збільшити ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства та його конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на світових фінансових ринках. Наразі проходять процеси розвитку, формування та вдосконалення міжнародних вимог щодо організації внутрішнього контролю на підприємствах. Дослідження та вивчення особливостей цих вимог дозволить сформулювати єдину систему законів та стандартів, які регулюватимуть питання організації внутрішнього контролю на підприємствах, що в умовах розвитку інтеграційних процесів та глобалізації світових економік є досить важливим.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження міжнародного досвіду організації системи контролю проводилося науковцями в різних напрямках. Одні з них розглядали його щодо фінансового контролю підприємств [1] та державного фінансового контролю [2], інші щодо контролю якості аудиторських послуг [3], контролю державної системи [4] та контролю за діяльністю органів місцевого самоврядування [5]. У цих сферах, особливо стосовно суб'єктів державного сектору, цей досвід вже активно застосовується.

Дослідження зарубіжного досвіду організації системи внутрішнього контролю діяльності підприємств залишається актуальним та потребує визначення тенденцій його

подальшого розвитку з метою з'ясування можливості й доцільності застосування та адаптації до умов здійснення контрольної діяльності в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Процес інтеграції України до міжнародної спільноти супроводжується прийняттям міжнародних правових документів, впровадженням міжнародних стандартів, узгодженням національного та міжнародного законодавства, використанням кращої світової практики. Ці процеси відбуваються також у сфері внутрішнього контролю. Тому більш актуальними стають дослідження міжнародного досвіду саме для можливого використання їх в проведенні внутрішнього контролю на сучасних підприємствах.

Постановка завдання. Головною метою статті є визначення напрямків розвитку внутрішнього контролю розвинених країн світу, дослідження зарубіжного досвіду функціонування системи внутрішнього контролю провідних держав світу та можливості адаптації його найбільш прийнятних прогресивних досягнень до умов діяльності підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній економічній літературі вчені часто звертаються до міжнародних стандартів та вимог щодо організації внутрішнього контролю. Так, О. В. Побережець та О. В. Денисюк розглядають міжнародний досвід фінансового контролю та наголошують, що «дослідження світового досвіду застосування механізмів фінансового контролю дозволить здійснювати процес реструктуризації існуючої системи в Україні, використовуючи як новітні механізми, так і традиційні методи контролю з урахуванням національних аспектів державного управління» [1, с.82]. О. Г. Михайленко досліджує зарубіжний досвід формування системи контролю якості аудиторських послуг і виділяє три моделі організації контролю за аудиторською діяльністю й аналізує кожну з них [3, с.180]. Інші вказують на те, що «досвід організації державного фінансового контролю в розвинених зарубіжних країнах в умовах євроінтеграції держави вимагає відповідних змін і у сфері державного фінансового контролю та державного аудиту. Аналіз законодавства іноземних держав щодо діяльності незалежних органів державного фінансового контролю свідчить про необхідність підвищення ефективності державного фінансового контролю в Україні» [2, с.31]. С. О. Кохан розглядає питання застосування зарубіжного досвіду організації системи контролю в Україні та аналізує його з метою її удосконалення [4, с. 284]. П. М. Любченко, О. А. Смоляр проводять аналіз зарубіжного досвіду нормативного регулювання контролю за діяльністю органів місцевого самоврядування та досліджують тенденції в організації нагляду та контролю в муніципальній сфері, окреслюють можливі шляхи запозичення зарубіжного досвіду для України [15, с.18]. Усі науковці вказують на те, що необхідно вивчати досвід інших країн та використовувати його стосовно здійснення контролю в Україні.

Актуальним є цей досвід і для внутрішнього контролю на сучасних промислових підприємствах, бо він є об'єктивно необхідною складовою їх діяльності. В умовах переходу українського бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів фінансової звітності, трансформації системи регулювання українського аудиту за допомогою міжнародних стандартів аудиту, виникає необхідність підтвердження інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємств. Для більш ефективного функціонування системи внутрішнього контролю (далі – СВК) необхідно вивчати досвід зарубіжних країн у цьому напрямку.

Головними критеріями ефективності системи внутрішнього контролю є заходи, що забезпечують збереженість та захист активів, реєстрів та інформації, які сприяють виявленню викривлень і помилок та їх запобіганню, допомагають виконанню розпоряджень та наказів керівництва підприємств, забезпеченню повноти облікових записів та своєчасної підготовки фінансової звітності.

Не зважаючи на те, що система внутрішнього контролю є невід'ємною частиною системи управління будь-яким підприємством, нормативно визначених вимог щодо її організації не існувало до кінця XX століття ані в Україні, ані за кордоном. Деякі міжнародні

скандали, що пов'язані з недобросовісною роботою зовнішніх аудиторів, наданням завідомо неправдивих висновків про звітність організацій-банкрутів, призвели до необхідності підвищення ефективності внутрішнього контролю. Першим в історії законодавчим актом, який передбачає вимоги до організації ефективного внутрішнього контролю для суспільно значущих господарюючих суб'єктів, став закон Сарбейнса-Окслі (Act Sarbanes – Oxley of 2002 – SOX) [6]. Цей закон є наймасштабнішим в Америці законодавчим актом про цінні папери, який був прийнятий після закону про фондові біржі 1934 року. Закон змінив порядок надання звітності компаніями-емітентами цінних паперів, були введені нові вимоги до компаній щодо значно ширшого обсягу інформації, що розкривається у фінансовій звітності.

Загалом законодавчий акт охопив питання корпоративного управління, оцінки системи внутрішнього контролю, складання фінансової звітності та аудиторської незалежності. Дія закону Сарбейнса-Окслі поширилася не тільки на американські компанії, але і на всі підприємства (засновані як в США, так і в будь-якій країні), цінні папери яких зареєстровані в Комісії США з цінних паперів і бірж (SEC). Відповідно до закону Сарбейнса-Окслі в кожній публічній компанії повинен бути створений комітет з аудиту, члени якого є незалежними і входять до складу ради директорів. Для забезпечення незалежності члени комітету з аудиту не можуть приймати від компанії винагороду за консультації, а також мати будь-які взаємини з компанією-емітентом або її дочірніми підприємствами, за винятком виконання функцій членів ради директорів. Якщо комітет з аудиту не формується, то в його якості може розглядатися рада директорів у повному складі, і в цьому випадку кожний його член також має дотримуватися принципу незалежності. У складі комітету з аудиту повинен бути як мінімум один фінансовий експерт зі знаннями загальноприйнятих норм бухгалтерського обліку (GAAP) та фінансової звітності, а також з досвідом аудиту фінансової звітності. До обов'язків комітету з аудиту входить призначення, контроль, оплата послуг внутрішніх аудиторів, які безпосередньо підзвітні комітету, а також затвердження всіх аудиторських та інших послуг, що надаються компанії зовнішніми аудиторами.

До річної звітності підприємств включається звіт про систему внутрішнього контролю, що містить оцінку ефективності процедур внутрішнього контролю, а також заяву керівництва про відповідальність за створення і забезпечення працездатності системи внутрішнього контролю. Закон Сарбейнса-Окслі змінив способи ведення бізнесу. Коли він набув чинності в 2002 році, проекти майже кожної організації, що пов'язані з фінансами і бухгалтерським обліком, зазнали значних затримок. Причиною цього послужила необхідність підготовки величезної кількості нових документів, а також впровадження ІТ-проектів, що спрямовані на найшвидшу реалізацію закону Сарбейнса-Окслі. Негативним фактором впливу цього закону можна назвати значне зростання витрат компаній на послуги аудиторів. З цієї точки зору найбільш спірним аспектом закону є розділ 404, який вимагає, щоб при подачі звітів в SEC керівники організації надавали підтвердження ефективності процедур внутрішнього контролю за підготовкою фінансової звітності. При цьому підрозділи, до завдань яких входить здійснення внутрішнього контролю, повинні включати до щорічного звіту компанії власну оцінку роботи керівництва відповідно до прийнятих стандартів. Цей розділ викликає найбільші труднощі в застосуванні, оскільки більшість акціонерних компаній не використовували детальну звітність для управління своїми фінансовими потоками. Обов'язками компаній є впровадження систем внутрішнього контролю, перевірка їх ефективності.

В економічній літературі існують різні та навіть протилежні думки про необхідність закону Сарбейнса-Окслі: від високих оцінок закону як основного фактору стабільності світового фінансового ринку до повного заперечення у зв'язку з непомірними витратами ресурсів на його дотримання і неефективністю при настанні світової фінансової кризи. Загалом, не зважаючи на труднощі та високі витрати першого застосування вимог закону Сарбейнса-Окслі, створення ефективної системи внутрішнього контролю підприємств, жорсткі вимоги до складання та аудиту фінансової звітності призвели до прозорості діяльності компаній для інвесторів і органів контролю та тим самим до підвищення стійкості

фондового ринку. При цьому позитивним моментом стало значне зростання ролі внутрішнього аудиту в організаціях.

Важливішим кроком у вирішенні проблем зниження ризиків інвесторів, які здійснюють вкладення в корпоративні фінансові активи, стало створення у 1985 році за участі п'яти професійних організацій: Американського інституту сертифікованих бухгалтерів (American Institute of Certified Public Accountants), Американської Асоціації обліку та звітності (American Accounting Association), Інституту фінансових керівників (Financial Executives Institute), Інституту внутрішніх аудиторів (Institute of Internal Auditors) та Інституту фахівців управлінського обліку (Institute of Management Accountants) національної комісії з боротьби з недостовірною фінансовою звітністю. Наразі вона відома як Комісія Тредуея. В 1987 році ця комісія видала звіт, що містив заклик до названих організацій-спонсорів Комісії Тредуея об'єднати зусилля задля досягнення домовленості щодо загальних основних понять внутрішнього контролю.

У 1992 році в США Комітет спонсорських організацій Комісії Тредуея (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO) видав документ «Інтегрована концепція внутрішнього контролю» (Internal Control – Integrated Framework) (концепція COSO). В ньому внутрішній контроль характеризувався як п'ять компонентів: контрольне середовище, контрольна діяльність, оцінка ризиків, інформація та комунікація, моніторинг [7, с.4–5].

Важливість концепції COSO полягала в тому, що в ній особлива увага приділялася питанням ефективності функціонування внутрішнього контролю та підвищення відповідальності керівництва підприємства за його станом. Згідно з COSO внутрішній контроль визначається як процес, в якому беруть участь вищі органи управління підприємством, що визначають його політику (наприклад, рада директорів, що представляє власників компанії), його управлінський персонал вищого рівня (менеджмент) і всі інші співробітники, у результаті якого досягаються такі цілі, як:

- доцільність та фінансова ефективність діяльності (включаючи забезпечення збереження активів);
- достовірність фінансової звітності;
- дотримання вимог законодавства і регулюючих органів.

Вперше в COSO було встановлено одну з основних вимог, яка передбачає пряму відповідальність вищих органів управління підприємством, таких як рада директорів і менеджмент компанії, які здійснюють контроль за створенням і ефективністю функціонування орієнтованого на ризики внутрішнього контролю на підприємстві.

Раніше до підприємств не висувалися особливі вимоги до організації внутрішнього контролю та основним завданням менеджменту було забезпечення впевненості власників компанії в досягненні таких цілей, як: підвищення економічності та ефективності операцій; забезпечення достовірності фінансової звітності; забезпечення відповідності діяльності організації законодавству.

Методологія COSO стала основою, якою необхідно керуватися при розробці системи внутрішнього контролю підприємств. При цьому ставляться такі основні вимоги: процес створення і функціонування СВК повинен бути задокументований у форматі, необхідному для розуміння аудитором; повинна бути забезпечена ефективність функціонування СВК; оцінка ефективності СВК повинна здійснюватися в компанії на постійній основі із застосуванням відповідних процедур [8].

Принципи COSO і стали основою нової редакції міжнародних стандартів аудиту (далі – МСА). Ухвалення концепції COSO призвело до того, що були значно підвищені вимоги до аудиторів щодо оцінки ефективності СВК підприємств, що перевіряються.

Ухвалення і наступні зміни до цих стандартів призвели до внесення доповнень і поправок практично в усі МСА. Система внутрішнього контролю відповідно до МСА 315 містить наступні компоненти: контрольне середовище; процес оцінки ризиків в організації; інформаційну систему, пов'язану з фінансовою звітністю, в тому числі, відповідні бізнес-процеси і інформаційну взаємодію; контрольні дії; моніторинг засобів контролю [9].

Контрольне середовище відповідно до МСА 315 включає позицію, обізнаність та дії керівництва і осіб, наділених керівними повноваженнями, щодо внутрішнього контролю економічного суб'єкта і його значення для цього суб'єкта. Контрольне середовище також включає керівні та управлінські функції і формує внутрішню культуру організації, впливаючи на свідомість її співробітників щодо контролю. Контрольне середовище є основою для ефективного внутрішнього контролю, забезпечує дисципліну і структурованість.

Оцінка ризику в організації передбачає процес виявлення бізнес-ризиків, їх можливих наслідків, а також реагування на них. У МСА включено вимогу до керівників самостійно оцінювати пов'язані з роботою свого підприємства ризики. Подальше застосування міжнародних стандартів аудиту в Україні неодмінно зажадає внесення доповнень до нормативної бази (наприклад, в оновлений Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»), що передбачатиме зобов'язання керівників не тільки вести облік, складати звітність, сумлінно розраховувати податки, але ще й оцінювати ризики, пов'язані зі своєю підприємницькою діяльністю. Зазначене передбачає створення дієвої системи контролю та розробку відповідних процедур.

Контрольні дії – це політики та процедури, які допомагають впевнитися, що розпорядження керівництва виконують.

Під моніторингом засобів контролю розуміють процес оцінювання якості функціонування СВК протягом певного часу, що дозволяє розуміти своєчасну оцінку особливостей і працездатності засобів контролю та внесення необхідних змін.

У 1992 році у Великій Британії Комітет, заснований Лондонською Фондовою Біржею, надав рекомендації щодо розробки кодексу корпоративного управління, в яких прийняв визначення контролю, що ідентичні визначенням COSO.

У 1995 році в США Американський інститут сертифікованих бухгалтерів (AICPA) видав SAS № 78, у якому було прийнято визначення COSO і п'ять компонентів внутрішнього контролю.

В тому ж 1995 році в Канаді Рада по критеріях контролю (COCO) Канадського Інституту Дипломованих Бухгалтерів видала посібник з контролю. В ньому розроблено двадцять критеріїв ефективного контролю, що розділені на чотири категорії.

У 1996 році асоціація ISACA пропонує документ «Цілі контролю за інформаційними та пов'язаними з ними технологіями» (COBIT): стандарти безпеки та контролю у сфері інформаційних технологій.

У 1998 році Базельський комітет з банківського нагляду видав документи «Основи оцінки системи внутрішнього контролю» та «Система внутрішнього контролю в банках: основи організації», які регламентують оцінку ефективності внутрішнього контролю в банках.

У 2004 році Комітет спонсорських організацій Комісії Тредуея видав документ «Концепція управління ризиками підприємства», який був розвитком моделі COSO.

В останні роки вищеперераховані організації або поновлюють вже існуючі документи стосовно організації контролю, або видають нові, які є продовженням попередніх.

Порівняльна характеристика таких документів як COSO, COBIT, SAC, SAS 55/78 наведена в табл. 1, що розроблена на підставі [10, с.72].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика концепцій внутрішнього контролю

Об'єкт порівняння	COSO	COBIT	SAC	SAS 55/78
Основна цільова група	Управлінський персонал	Управлінський персонал, користувачі, аудитори інформаційних систем	Внутрішні аудитори	Зовнішні аудитори

Продовження табл. 1

Внутрішній контроль представлено як	Процес	Сукупність процесів з нормами, процедурами, прийомами та організаційними структурами включно	Сукупність процесів, підсистем і людей	Процес
Організаційні цілі внутрішнього контролю	Ефективність і результативність операцій, конфіденційність, цілісність і досяжність інформації, надійна фінансова звітність, дотримання законів і правил	Ефективність та результативність операцій, надійна фінансова звітність, дотримання законів і правил	Ефективність та результативність операцій, надійна фінансова звітність, дотримання законів і правил	Надійна фінансова звітність, ефективність та результативність операцій, дотримання законів і правил
Компоненти або зони	Зони: планування та організація; придбання та впровадження; доставка та підтримка; моніторинг	Компоненти: середовище контролю; ризик-менеджмент; заходи зі здійснення контролю; інформація та комунікація; моніторинг	Компоненти: середовище контролю; системи: ручні та автоматичні; процедури контролю	Компоненти: середовище контролю; оцінка ризику; заходи зі здійснення контролю; інформація та комунікація; моніторинг
Спрямування	Інформаційні технології	Вся організація	Інформаційні технології	Фінансова звітність
Оцінка ефективності внутрішнього контролю	За період часу	На визначений термін	За період часу	За період часу
Відповідальність за систему внутрішнього контролю	Керівництво	Керівництво	Керівництво	Керівництво

Документи COBIT, SAC, COSO і SAS 55/78 дають визначення внутрішнього контролю, описують його компоненти і передбачають інструменти оцінки. SAC, COSO і SAS 55/78 також пропонують варіанти звітування про проблему внутрішнього контролю. COBIT додатково пропонує всебічний аналіз реалізації моделей і обговорення питань внутрішнього контролю.

Хоча всі п'ять визначень контролю, що містять ці документи, по суті, аналогічні, але мають деякі відмінності. COBIT розглядає внутрішній контроль як процес, який включає норми, процедури, прийоми та організаційні структури, підтримуючи бізнес-процеси та цілі. SAC робить акцент на тому, що внутрішній контроль – це сукупність функцій, підсистем, людей та їх взаємин. COSO характеризує внутрішній контроль як процес, тобто внутрішній контроль повинен бути частиною поточної діяльності. Документи SAS 55/78

використовують визначення документа COSO, але роблять акцент на надійність цілей фінансової звітності.

Доклад SAC описує 3 компоненти системи внутрішнього контролю. Доклад COSO розглядає 5 компонентів. У документі SAS 78 обґрунтовано положення SAS 55, щоб використовувати 5 компонентів COSO. В COBIT об'єднані 5 компонентів, представлених в докладі COSO, розглядаються їхні особливості у високотехнологічній контрольній сфері. Модель COBIT заповнює прогалини між більш широкими моделями бізнесу – контролю, такими як COSO, і технічними моделями контролю інформаційних систем, доступних по всьому світу. Хоча може здаватися, що документи розрізняються в їх підходах до засобів контролю, подальше дослідження виявляє багато схожих елементів.

COBIT, SAC, COSO і SAS 55/78 розрізняються підходом і глибинним відношенням до інформаційних систем. Головний фокус документа COBIT – створення системи зв'язку безпеки та контролю в інформаційних технологіях. Документ визначає чіткий зв'язок між засобами контролю інформаційних систем і бізнес-цілями. Додатково передбачаються загальноприйняті цілі контролю для кожного процесу інформаційної технології, що дає практичні рекомендації з контролю усім зацікавленим сторонам. COBIT також надає засоби для здійснення взаємодії між користувачами, користувачами та аудитором щодо засобів контролю інформаційних систем.

Доклад SAC сфокусовано на автоматичні інформаційні системи. Документ розглядає взаємозв'язок між внутрішнім контролем і системним програмним забезпеченням, прикріпленими системами, а також системами кінцевого користувача і відомчими системами. Системне програмне забезпечення включає операційну систему, телекомунікації, управлінську інформацію та інші сервісні програми, що вимагають прикладних систем. Прикладні системи включають бізнес-системи організації, фінансові та операційні (відповідно до керівництва трудовими ресурсами, дебіторською заборгованістю та виробничим графіком, відповідно).

Документ COSO розглядає також інформацію та комунікації. Відповідно до інформації COSO переглядає необхідність фіксування відповідної внутрішньої і зовнішньої інформації, потенційних стратегічних і інтегрованих систем, а також вимог до якісних даних. Опис комунікацій фокусується на передачі інформації з питань внутрішнього контролю, а також вимогах конкурентної, економічної та законодавчої інформації [11].

Порівняльна характеристика документів щодо організації внутрішнього контролю дозволила комплексно їх проаналізувати. Так як вони розроблялися різними органами тільки для різних цільових груп, то можливі деякі невідповідності між ними. Однак кожен документ фокусується на внутрішньому контролі та конкретній цільовій групі (наприклад, на внутрішніх та зовнішніх аудиторів, менеджерів, бухгалтерів), приділяє велику увагу створенню і оцінці засобів внутрішнього контролю. Таким чином порівняння концепцій внутрішнього контролю, що виражені в цих документах, становлять інтерес для всіх цих цільових груп.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статті проаналізовано досвід різних міжнародних організацій та документи, що ними було запропоновано щодо організації системи внутрішнього контролю. Проведено порівняльну характеристику різних концепцій внутрішнього контролю. Виявлено, що в подальшому всі концепції, які запропоновано різними організаціями удосконалювалися і на сьогоднішній день в цих країнах існує дієва система внутрішнього контролю як щодо державних установ так і приватних.

В нашій країні внутрішній і зовнішній тиск мотивує керівників та управлінський персонал сучасних підприємств до продовження розвитку і підвищення якості концепцій внутрішнього контролю. Система внутрішнього контролю повинна діяти на регулярній основі, а не епізодично. Наразі власники зацікавлені в отриманні оперативної інформації про фінансовий стан організації, про відхилення в реалізації поставлених цілей і завдань і, що особливо важливо, на основі даної інформації приймати своєчасні управлінські рішення з

метою мінімізації ризиків та підвищення ефективності діяльності підприємства. У зв'язку з цим більшість керівників великих українських підприємств розуміє необхідність і доцільність створення власних систем внутрішнього контролю незалежно від вимог законодавства.

Доведено, що стосовно організації внутрішнього контролю на підприємствах України доцільно використовувати саме документ «Інтегрована концепція внутрішнього контролю». Інтегрований підхід передбачає проникнення до всіх бізнес-процесів з подальшим узагальненням інформації та своєчасним її доведенням до осіб, які повинні приймати управлінські рішення, спрямовані на максимізацію ефективності діяльності підприємства. Найбільш прийнятні прогресивні досягнення зарубіжного досвіду функціонування систем внутрішнього контролю провідних держав світу запропоновано адаптувати до умов діяльності підприємств України.

Література

1. Побережець О. В., Денисюк О. В. *Міжнародний досвід організації фінансового контролю* : матер. VII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. «Проблеми ринку та розвитку регіонів України в ХХІ столітті» (Одеса, 5–9 грудня 2016 р.). 2016. С. 81–83.
2. Піхоцький В. *Зарубіжний досвід організації державного фінансового контролю та можливість його використання в Україні*. Економіст. 2016. № 1. С. 31–34.
3. Михайленко О. Г. *Зарубіжний досвід формування системи контролю якості аудиторських послуг*. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2011. Вип. 20. Ч. II. С. 180–186.
4. Кохан С. О. *Зарубіжний досвід організації систем контролю*. Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Управління. 2013. Вип. 2. С. 284–290.
5. Любченко П. М., Смоляр О. А. *Зарубіжний досвід організації контролю у сфері місцевого самоврядування*. Державне будівництво та місцеве самоврядування. 2015. Вип. 29. С. 18–31.
6. *Закон Сарбейнса-Окслі от 2002 года. Обзор положений*. URL: http://mer-acq.com/EY_Sarbanes.pdf (дата звернення 28.01.2019).
7. *Internal control – integrated framework : executive summary / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*, 2013. 12 p.
8. Никитин Л. *Настройте систему по камертону SOX*. Новые системы финансового учета. 2006. № 6.
9. Кизилев А. Н., Иванеско К. А. *Система внутреннего контроля в зарубежной практике*. Проблемы экономики и юридической практики. 2017. № 6. С. 62–64.
10. Каменська Т. О. *Внутрішній контроль і аудит в управлінні* : практ. посіб. Київ : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2015. 375 с.
11. *Сравнение концепций внутреннего контроля*. URL: <https://bankir.ru/publikacii/20070118/sravnenie-koncepcii-vnyutrennego-kontrolya-1383854> (дата звернення 28.01.2019).

References

1. Poberezhets, O. V., Denysiuk, O. V. (2016). *International experience of financial control organization: Proceedings of VII International scientific-practical internet conf. «Market and regions of Ukraine development problems in the XXI century»* [Mizhnarodnyi dosvid orhanizatsii finansovoho kontroliu: Materialy VII Mizhnarodnoi naukovy-praktychnoi konferentsii «Problemy rynku ta rozvytku rehioniv Ukrainy v XXI stolitti»], Odesa, s. 81–83 [in Ukrainian]
2. Pikhotskyi, V. (2016). *Foreign experience of the state financial control organization and possibility of its using in Ukraine* [Zarubizhnyi dosvid orhanizatsii derzhavnoho finansovoho kontroliu ta mozhlyvist yoho vykorystannia v Ukraini], Ekonomist, No.1, s. 31–34 [in Ukrainian]
3. Mykhailenko, O. G. (2011). *Foreign experience of a quality control system formation for audit services* [Zarubizhnyi dosvid formuvannia kontroliu yakosti audytorskykh poslug], Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichoho universytetu: ekonomichni nauky, Issue 20, Ch. 1, s. 180–186 [in Ukrainian]
4. Kokhan, S. O. (2013). *Foreign experience of control systems organization* [Zarubizhnyi dosvid orhanizatsii system kontroliu], Naukovyi visnyk Akademii munitsipalnoho upravlinnia, Seriya: Upravlinnia, Issue 2, s. 284–290 [in Ukrainian]

5. Lyubchenko, P. M., Smolyar, O. A. (2015). *Foreign experience of control organization in the field of local government* [Zarubizhnyi dosvid orhanizatsii kontroliu u sferi mistsevoho samovriaduvannia], Derzhavne budivnytstvo ta mistseve samovriaduvannia, Issue 29, s. 18–31 [in Ukrainian]
6. *The Sarbanes-Oxley Act of 2002. Overview of provisions* [Zakon Sarbeynsa-Oksli ot 2002 goda. Obzor polozheniy], available at: http://mer-acq.com/EY_Sarbanes.pdf [in Russian]
7. *Internal control – integrated framework: executive summary* (2013). Committee of Sponsoring Organizations of the Tredway Commission, 12 p.
8. Nikitin, L. (2006). *Adjust the system by SOX tuning fork* [Nastroite sistemu po kamertonu SOX], New financial accounting systems, No. 6 [in Russian]
9. Kizilov, A. N., Ivanenko, K. A. (2017). *An internal control system in foreign practice* [Sistema vnutrennego kontrolya v zarubezhnoy praktike], Problems of economics and legal practice, No. 6, s. 62–64 [in Russian]
10. Kamenska, T. O. (2015). *Internal control and audit in management* [Vnutrishnii kontrol i audit v upravlinni], Informatsiino-analitychne ahentstvo, Kyiv, 375 s. [in Ukrainian]
11. *Comparison of internal control concepts* [Sravnenie kontseptsiy vnutrennego kontrolya], available at: <https://bankir.ru/publikacii/20070118/sravnenie-koncepcii-vnytrennego-kontrolya-1383854> [in Russian]

***ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА
ТА СТРАХУВАННЯ***

Людмила Анатоліївна ВАСЮТИНСЬКА

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Одеський національний
економічний університет, Україна, e-mail: tereza.vaslud@gmail.com,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8413-6268>

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ БЮДЖЕТУ: ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПРАГМАТИКА

Васютинська, Л. А. Підвищення ефективності управління видатками бюджету : проблематика та прагматика. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 140–148.

Анотація. У статті досліджено різні підходи до тлумачення поняття «ефективність управління». Підкреслено, що ефективність управління видатками бюджету можна визначати через порівняння ефектів від використання частково вилучених грошових ресурсів з приватного сектору економіки на користь державного сектору економіки з огляду на те, що вилучений ресурс повинен принести більшу вигоду для суспільства, ніж для приватного суб'єкту. Встановлено, що неефективне використання бюджетних ресурсів є наслідком прояву певних причин, які визначаються особливостями управління у публічному секторі економіки. З'ясовано, що залежність вибору напрямків, обсягу і структури видатків бюджету залежить від політичних рішень. Як наслідок виникає конфлікт інтересів між представницькими та виконавчими гілками влади. З'ясовано, що при оцінці ефективності управління видатками бюджету необхідно враховувати зміни витрат і вигід у часі, тобто приводити витрати й вигоди до початкового або кінцевого періоду для забезпечення адекватного їх порівняння. Обґрунтовано, що відсутність стимулів для вдосконалення технології виробництва та надання публічних послуг знижує їх якість. Визначено, що існуюча система оплати праці у публічному секторі апіорі не може бути стимулятором для розпорядників бюджетних коштів та виконавців бюджетних програм. Доведено, що асиметрія інформації унеможливорює оцінювання ефективності діяльності суб'єктів управління бюджетними коштами та не дозволяє здійснювати контроль за результатами діяльності. Проаналізовано існуючі тенденції оптимізації бюджетних програм в Україні та обґрунтовано причини змін. Сформульовано рекомендації щодо запровадження стимулюючого інструментарію, за допомогою якого можна здійснювати вплив на підвищення ефективності управління бюджетними видатками.

Ключові слова: видатки бюджету; ефективність; управління видатками бюджету; розпорядники бюджетних коштів; виконавці бюджетних програм.

Людмила Анатольевна ВАСЮТИНСЬКАЯ

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Одесский национальный
экономический университет, Украина, e-mail: tereza.vaslud@gmail.com,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8413-6268>

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ БЮДЖЕТА: ПРОБЛЕМАТИКА И ПРАГМАТИКА

Васютинская, Л. А. Повышение эффективности управления расходами бюджета : проблематика и прагматика. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверькова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 140–148.

Аннотация. В статье проанализированы различные подходы к толкованию понятия «эффективность управления». Уточнено, что эффективность управления расходами бюджета можно оценить посредством сравнения эффектов от использования, частично изъятых денежных ресурсов из частного сектора экономики в пользу государственного сектора экономики с учетом того, что изъятый ресурс должен принести большую выгоду для общества, чем для частного субъекта. Установлено, что неэффективное использование бюджетных ресурсов является следствием проявления причин, которые определяются особенностями управления в публичном секторе экономики. Обосновано, что зависимость выбора направлений, объема и структуры расходов бюджета зависит от политических решений. В результате возникает конфликт интересов между представительской и исполнительной ветвями власти. Для оценки эффективности управления расходами бюджета необходимо учитывать издержки и выгоды с учетом времени. Обосновано, что отсутствие стимулов для совершенствования технологии производства и предоставления публичных

услуг снижает их качество. Определено, что существующая система оплаты труда в публичном секторе априори не может быть стимулятором для распорядителей бюджетных средств и исполнителей бюджетных программ. Доказано, что асимметрия информации делает невозможным оценивание эффективности деятельности субъектов управления бюджетными средствами и не позволяет осуществлять контроль за результатами деятельности. Проанализированы существующие тенденции оптимизации бюджетных программ в Украине и обоснованы причины изменений. Сформулированы рекомендации по внедрению стимулирующего инструментария, с помощью которого можно оказывать позитивное воздействие на стейкхолдеров и тем самым повышать эффективность управления бюджетными расходами.

Ключевые слова: расходы бюджета; эффективность; управление расходами бюджета; распорядители бюджетных средств; исполнители бюджетных программ.

Lyudmyla VASYUTINSKA

PhD in Economics, Associate Professor, Department of finances, Odessa National Economics University, Ukraine, e-mail: tereza.vaslud@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8413-6268>

IMPROVING OF BUDGET EXPENDITURES MANAGEMENT EFFECTIVENESS: PROBLEMS AND PRAGMATICS

Vasyutinska, L. (2019). *Improving of budget expenditures management effectiveness: problems and pragmatics*. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Pidvyschennia efektyvnosti upravlinnia vydatkami biudzhetu: problematyka ta prahmatyka; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.] Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 140–148.

Abstract. The article analyzes the various approaches to the interpretation of «management effectiveness» concept. It was clarified that the budget expenditures management effectiveness can be evaluated by comparing the effects of using partially withdrawn monetary resources from the economy private sector in favor of the public sector, taking into account that the withdrawn resource should bring greater benefits for society than to the private entity. It is established that the inefficient use of budgetary resources is a consequence of cause's manifestation, which are determined by the management peculiarities in the public sector of economy. It is substantiated that the dependence of directions choice, volume and budget expenditures structure depends on political decisions. As a result, a conflict of interest arises between the representative and executive branches of government. For evaluation of budget expenditure management effectiveness must take into account the costs and benefits over time. It is substantiated that the lack of incentives for production technology improving and public services provision reduces their quality. It was determined that the existing system of remuneration in the public sector cannot be a priori a stimulant for budget funds managers and budget program implementers. It is proved that an information asymmetry makes it impossible an evaluating of activity effectiveness of budgetary funds management entities and does not allow for activity results monitoring. The current trends in budget programs optimizing in Ukraine are analyzed and the reasons for changes are justified. Recommendations on the incentive tools implementation, which can have a positive influence on stakeholders and thereby increase the effectiveness of budget expenditures management, are formulated.

Keywords: budget expenditures; effectiveness; budget expenditures management; managers of budgetary funds; budget programs implementers.

JEL classification: H500; H610

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.140-148](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.140-148)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема визначення оптимального обсягу видатків бюджету є найбільш обговорюваною в останні часи у теорії та практиці бюджетного менеджменту. Це пов'язано з тим, що ефективність управління видатками бюджету переважно залежить від якості виконання своїх повноважень органами влади. Інший аспект проблеми полягає в тому, що державні видатки, як це постулює закон Вагнера, мають тенденцію до зростання. Враховуючи обмеженість централізованого фонду держави, ця проблема набула досить широкого поширення серед країн світу. Саме цим визначаються причини у зміні ідеології управління бюджетом. Вже у 60-х роках більшість країн світу стикнулися з необхідністю пошуку додаткових джерел для фінансування соціальних програм у зв'язку з постійно зростаючими соціальними зобов'язаннями. Тому бюджетні реформи у розвинених країнах фокусуються на перебудові системи управління бюджетними видатками.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теорія та практика функціонування системи видатків бюджету висвітлюється в працях таких вітчизняних науковців, як Л. Є. Клець, Т. С. Набока, Ц. Г. Огонь, К. В. Павлюк, Ю. В. Пасічник, Л. Б. Рябушка, І. Я. Чугунов, С. І. Юрій та ін.

Не зважаючи на вагомий внесок наукової спільноти у дослідження видатків бюджету, розробки, які стосуються обґрунтування та оцінки ефективності управління видатками бюджету не мали комплексного характеру і являли собою роботи, де досліджувалися проблеми оптимізації розподілу видатків бюджету, здійснювалися аналітичні оцінки локальних змін в окремих сферах бюджетного фінансування, визначалися шляхи вдосконалення реалізації програмно-цільового бюджетування видатків у сфері державних фінансів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні активні диспути щодо визначення оптимального обсягу і структури видатків бюджету набули свого піку нещодавно, зокрема після прийняття Бюджетного кодексу України. При цьому проблематика, що пов'язана безпосередньо з управлінням коштами бюджету, не є достатньо досліджуваною. Доволі значний обсяг наукових розробок торкається питань бюджетного планування та контролю. Але ці функції управління розглядаються як окремі підсистеми. Проблеми щодо підвищення ефективності управління видатками бюджету мають всеохоплюючий характер, а тому потребують комплексного вивчення як з точки зору теоретичних засад, так й у фокусі прагматичних інтерпретацій.

Постановка завдання. Мета статті полягає в поглибленні теоретичних засад підвищення ефективності управління видатками бюджету та аналізі причинно-наслідкових зв'язків щодо неефективного використання обмежених бюджетних ресурсів. Виходячи з поставленої мети вважається за доцільне дослідити питання стосовно: розкриття поняття «ефективність управління» та визначення його специфічних рис; аналізу причин прийняття неефективних бюджетних рішень та визначення наслідків їх виявлення; обґрунтування існуючих вітчизняних тенденцій щодо оптимізації бюджетних видатків; розробки пропозицій щодо запровадження відповідного стимулюючого інструментарію для підвищення ефективності управління видатками бюджету з врахуванням людського фактора.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після прийняття Бюджетного кодексу України та Концепції щодо застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі затверджено нові підходи до функціонування системи видатків бюджету [1; 2]. Проте реалізація програмно-цільового бюджетування не вирішила існуючих проблем, які виявляються у негнучкості бюджетних видатків, необґрунтованості нарощення їх обсягу, недосконалості бюджетного планування за видатками на поточний період та середньострокову перспективу, проблематичності у визначенні оцінок ефективності діяльності розпорядників бюджетних коштів і виконавців бюджетних програм тощо. Причини зазначених наслідків мають суто управлінські конотації. Тому вважається за доцільне дослідити наукові підходи у з'ясуванні поняття «ефективність», що є теоретичним підґрунтям подальших досліджень.

Ефективність досить часто трактується як виробнича функція, яка описує залежність витрат і обсягу виробленого продукту або досягнення найбільшого обсягу виробництва товарів і послуг з використанням ресурсів відповідної вартості [3].

З точки зору Г. Саймона, Д. Смитбурга, В. Томпсона ефективність оцінюється як відношення чисто позитивних результатів (перевищення бажаних наслідків над небажаними) і допустимих витрат. З чого виходить, що рішення може бути ефективним, якщо найвищий результат досягнуто при заданих часових витратах або якщо заданий результат одержано при самих низьких витратах вибору [4].

В економічній літературі можна зустріти розкриття поняття «ефективність» через відповідні видові характеристики останньої. Маються на увазі такі термінологічні особливості ефективності як «технічна (управлінська) ефективність» або «efficiency» та «економічна ефективність» або «effectiveness». Під першою розуміється досягнення

встановлених цілей, друга оцінюється з точки зору відношення здійснених витрат до встановлених результатів [5]. Зазначене передбачає, що цілі, результати та витрати є вимірюваними, методи досягнення визначених цілей – стандартні та не змінюються у часі, а зовнішня середа – стабільна. Проте, враховуючи особливості бюджетної сфери, такі обмеження не є функціональними для останньої.

Прихильники кібернетичного та синергетичного підходів до трактування ефективності управління відстоюють ідею оцінювання ефективності не через аналіз використаних ресурсів, а через аналіз управлінського впливу з включенням механізмів позитивного зворотного зв'язку [6].

У Бюджетному Кодексі України [1] одним із принципів бюджетної системи є принцип ефективності та результативності, що передбачає досягнення цілей усіма учасниками бюджетного процесу, які заплановані на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки, шляхом забезпечення якісного надання публічних послуг при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів.

Зазначене дає підстави для таких висновків: ефективність видатків бюджету визначається тим, що останні мають сприяти вирішенню завдань бюджетної політики з огляду на необхідність виробництва та надання певного обсягу суспільних благ в умовах недосконалої конкуренції, неповноти ринків, негативних і позитивних зовнішніх ефектів, недосконалої інформації, необхідності перерозподілу фінансових ресурсів для досягнення соціальної справедливості.

Завдяки верховенству права владних повноважень держава у примусовому порядку вилучає частину вартості ВВП. Отже, є сенс сфокусувати увагу на тому, що ефективність управління видатками бюджету можна визначати через порівняння ефектів від використання частково вилучених грошових ресурсів з приватного сектору економіки на користь державного сектору економіки. Вилучений ресурс повинен принести більшу вигоду для суспільства саме через використання його державою, порівняно з використанням цього ресурсу приватним сектором. Як видно, мова йде про суспільну вигоду, під якою варто розуміти вигоду від будь-якої діяльності, яка включає вигоду суб'єкта, що здійснює діяльність, а також користь для людей, які за неї не платять.

Виходячи з ролі бюджету в суспільному відтворенні, наступна проблема фокусує увагу на визначенні оптимального розміру бюджету. При цьому формування і використання бюджету має засновуватися на принципах справедливості та неупередженості [1] щодо розподілу суспільного багатства між суб'єктами бюджетних відносин. Однак на практиці ці принципи вступають у певний конфлікт. Причина полягає в тому, що справедливість у різних суспільствах має своє сприйняття і визначається відповідно до моралі, а тому встановити оптимальний рівень видатків з точки зору балансу справедливості та ефективності практично неможливо. Це підтверджується тезою П. Мілгрона і Д. Робертса, які зазначають, що задача визначення ефективного розподілу ресурсів між ланками фінансової системи є нездійсненою [7; 8].

Для повноти обґрунтування можна звернутися до тези В. М. Опаріна, який розкриває проблематику оптимального розподілу через функціональні особливості бюджетного процесу. Зокрема, автор звертає увагу на те, що у бюджеті одночасно реалізується дві досить різні функції за змістом. Перша функція виявляється через задоволення потреб суспільства у благах. Тому проблема пов'язана з виявленням межі достатності у цих благах. Наступна проблема визначається встановленням оптимального рівня перерозподілу фінансових ресурсів [9, с.180].

Світова практика (зокрема, Скандинавських країн) демонструє приклади, коли високий рівень соціалізації, яка, у свою чергу, є виявленням суспільної справедливості, призводить до негативних наслідків. З цього приводу Л. Эрхард зазначає, що надмірна опіка ставить людину в залежність від системи, що у кінцевому рахунку вбиває «вільні цивільні переконання». На думку автора, там, де функції ринку підмінюються директивами

чиновників, а конкуренція – бюрократією, що розпоряджається коштами, приходять кінець прогресу й соціальному добробуту [10, с.360–361]. З іншої сторони, збільшення коштів на реалізацію соціальних програм, потребує залучення додаткових фінансових ресурсів. Проте з огляду на обмеженість останніх виникає проблема їх достатності для забезпечення суспільних благ. Як наслідок, державою здійснюються заходи, які у перспективі призводять до посилення податкового тиску та боргового навантаження.

Для цілей дослідження потрібно з'ясувати проблематику, що окреслює причини неефективного управління видатками бюджету.

1) Вибір напрямків, структури та обсягів видатків бюджету залежить від політичних рішень.

Переваги політичних рішень над рішеннями економічного характеру призводять до необґрунтованого збільшення бюджетних програм. Лобіюючи свої інтереси політичні сили сприяють розпорошенню бюджетних видатків. З іншого боку представники виконавчої влади також здійснюють дієвий вплив на розподіл видатків бюджету. Досить часто масштабність рішень, які приймаються бюрократією та доступність до інформаційних ресурсів призводять до переваг у вирішенні ключових питань щодо структури, обсягів та напрямів використання бюджетних коштів. Конфлікт інтересів має своїм наслідком зниження ефективності використання бюджетних коштів.

2) Складність у визначенні витрат і вигід при проведенні аналізу ефективності видатків бюджету.

Проведення аналізу ефективності видатків бюджету виявляється у необхідності враховувати зовнішні ефекти, які пов'язані з результатами або наслідками реалізації бюджетних програм. При цьому виникають питання стосовно їх ідентифікації за формою прояву. Наприклад, якщо реалізація бюджетної програми сприяла перенесенню попиту від одних виробників до інших, то для суспільства у цілому не має ані вигаду, ані втрати. У цьому контексті йдеться про перерозподіл грошових ресурсів у межах одного ринку. Враховувати такі грошові екстерналії для визначення витрат і вигід немає сенсу. Проте може бути інша ситуація. Наприклад, реалізація бюджетної програми має своїм наслідком економію або збільшення ресурсів для групи виробників чи погіршення або покращення екологічного стану у регіоні. Зрозуміло, що за таких умов виникають реальні ефекти, які максимізують чи мінімізують обсяг суспільних благ. Саме реальні (технічні) екстерналії впливають на оцінки витрат і вигід від реалізації бюджетних програм. Складність полягає у виборі кола найбільш значущих зовнішніх ефектів, при тому необхідно виокремлювати з них саме такі, що не мають перерозподільного характеру. Необхідно враховувати той факт, що зовнішні ефекти можуть виявлятися в одних і тих же процесах, але мати різну природу виникнення. Крім того, немає сенсу враховувати всі зовнішні ефекти. На практиці існують певні обмеження щодо врахування реальних екстерналій для визначення витрат і вигід від реалізації певного проекту, який фінансується за рахунок коштів бюджету. Перше обмеження торкається врахування тільки непрямих зовнішніх ефектів, друге полягає у тому, що витрати та вигоди повинні оцінюватися з позицій впливу екстерналій на розвиток суспільства. Суспільні проекти не реалізуються відразу. Вони мають певний період життєдіяльності. Тому при оцінці ефективності управління видатками бюджету необхідно враховувати зміни витрат і вигід у часі, тобто приводити витрати й вигоди до початкового або кінцевого періоду. Складність питання полягає у тому, що суспільний акцент проектів публічного сектору, масштабність завдань, які вирішуються, потребують дослідження широкого кола факторів для оцінки соціального ефекту. Крім того, ці фактори є досить складними для аналітичних оцінок, оскільки не можуть виражатися у вартісних оцінках.

3) Відсутність стимулів щодо підвищення ефективності виробництва та надання публічних послуг за рахунок вдосконалення технологічного процесу.

Специфічність виробництва та надання публічних послуг та недовіра ринкових важелів унеможлиблює порівняння ефективності публічного та приватного секторів економіки. Причини полягають у відсутності в публічному секторі таких універсальних

показників оцінки ефективності, як прибуток, рентабельність, частка ринку тощо. Блага, які надаються за кошти бюджету, є слабо конкурентними, а результати складно вимірюваними. Для того, щоб, хоч одна організація була визнана неефективною, необхідно, щоб існувала, хоча б одна організація, яка б функціонувала краще. [8]. Більша частина бюджетних установ, які надають суспільні блага є фактично монополістами у здійсненні деяких видів діяльності. Це практично виключає можливість щодо їх порівняння з організаціями приватного сектору економіки. Якщо припустити, що існує конкуренція між органами влади, то це означало б дублювання функцій. Для ефективного управління останнє є неприпустимим.

4) Слабка орієнтація на ефективне використання обмежених бюджетних ресурсів.

На практиці оплата праці у публічному і приватному секторах економіки визначається шляхом використання різного інструментарію. Якщо у приватному секторі розмір винагороди визначається з огляду на результати діяльності (підвищення продуктивності праці, зниження витрат на виробництво продукту тощо), то у публічному секторі оплата праці значною мірою залежить від вислуги років.

5) Відсутність достатнього обсягу інформації щодо оцінювання ефективності управління видатками бюджету.

За умов, коли система контролю зосереджена на питаннях цільового використання коштів бюджету, а не на досягненні задекларованих у бюджетних програмах результатів, обмежується можливість зниження витрат діяльності та визначення адекватного обсягу бюджетного фінансування.

Складність вимірювання ефективності діяльності розпорядників бюджетних коштів передбачає формування необхідної інформаційної бази для визначення певних оцінок, на основі яких проводиться аналіз ефективності управління бюджетними видатками. На практиці керівництво певної бюджетної установи незацікавлено в інформаційному забезпеченні щодо формування певного критеріального апарату для контролю своєї діяльності. Як видно, має місце асиметрія інформації, що створює певні передумови для розвитку відносин між тим, хто встановлює обсяг асигнувань і тими, хто виконує зобов'язання щодо їх використання. Таке становище характеризує відому проблему «принципала – агента» (principal-agent problem), яка описана в теорії фірми. Суть полягає в делегуванні певних повноважень, які передаються принципалом (стейкхолдером) агенту для управління певними об'єктами. Для стейкхолдерів одержання потрібної інформації може бути пов'язано з достатньо значними витратами, що може значно перевищувати вигоди від її отримання. Ієрархія публічної влади передбачає, що виконавець може виконувати також функції «принципала» для нижчого рівня виконавців. Прикладом є адміністративно-виконавча система. Для України така система реалізується через інститут розпорядників бюджетних коштів та виконавців бюджетних програм. За таких умов контролюючий суб'єкт немотивований у здійсненні якісного контролю.

6) Централізація фінансового управління.

Роль Міністерства фінансів у бюджетному процесі виявляється рівнем централізації управління видатками бюджету. Традиційно до функцій головного фінансового органу належать такі:

- реалізація напрямів бюджетної політики за конкретними статтями видатків, тобто цим органом встановлюються певні обсяги асигнувань на здійснення видаткових зобов'язань відповідно до встановлених суспільних потреб;
- моніторинг та контроль за виконанням затверджених планів встановлених асигнувань;
- контроль за додержанням законодавства тощо, інших регламентуючих бюджету процес документів.

Проте, варто зауважити, що постатейний попередній контроль як інструмент інкрементального бюджету перестає бути ефективним, якщо спостерігається постійне зростання видатків й особливо тоді, коли з'являються нові цільові статті та програми. Розпорощення бюджетних коштів за великою кількістю бюджетних програм має своїм

наслідком унеможливлення контролю за відповідністю профінансованих статей пріоритетам бюджетної політики.

В Україні питанням оптимізації бюджетних програм приділяється значна увага. Відповідно до завдань, які закріплено Розпорядженням КМУ щодо питань оптимізації кількості бюджетних програм, оптимізація останніх може здійснюватися шляхом їх об'єднання або повного їх виключення. Програми можуть об'єднуватися за галузевим принципом, шляхом передачі іншим головним розпорядникам коштів відповідно до функцій, які вони виконують [11].

Оптимізація бюджетних програм є необхідним заходом на шляху до підвищення ефективності управління видатками бюджету, але цей процес переважно зорієнтований на досягнення ефекту від процесу розподілу бюджетних ресурсів. Питання полягає в іншому, чи будуть кошти, які спрямовуються на виконання оптимізованих програм використовуватися ефективно. І тут вже питання переносяться у площину управління, тобто фокусуються на діяльності розпорядників бюджетних коштів та виконавців бюджетних програм.

Для підкріплення теоретичних висновків доцільно дослідити існуючі тенденції щодо оптимізації бюджетних програм (рис. 1).

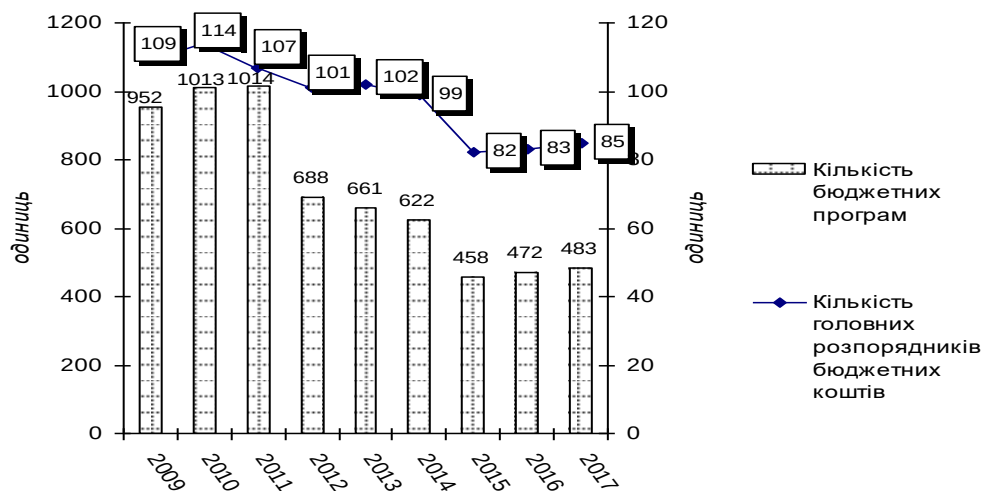


Рис. 1. Кількісне співвідношення головних розпорядників бюджетних коштів та бюджетних програм Державного бюджету України у 2009–2015 рр.
(складено автором за даними [12])

За даними, які описують динаміку (рис. 1) видно, що Стратегія оптимізації кількості бюджетних програм [13] сприяла скороченню їх кількості. Це підтверджується змінами тенденцій у 2012 р. Зниження кількості бюджетних програм у цей період склало 326 одиниць або майже 32%. Наступним відчутним коливанням відзначився 2015 р. Зменшення кількості бюджетних програм впродовж року на 164 одиниці спричинено змінами в організаційній формі окремих органів влади, а зменшення кількості головних розпорядників бюджетних коштів у кількості 17 одиниць відбулося через ліквідацію трьох державних інституцій.

Упродовж 2017 року головні розпорядники бюджетних коштів здійснили видатки за 483 бюджетними програмами з виконанням плану у 98,5%. У запланованих обсягах видатки проведені за 158-ма бюджетними програмами, невиконання плану спостерігалось за 273-ма бюджетними програмами, не розпочато виконання 8-ми бюджетних програм.

Висновки і перспективи подальших розробок. Аналіз теорії та практики управління видатками бюджету показав, що існує низка особливостей, які притаманні публічному сектору економіки. Ці особливості й обумовлюють неефективне використання бюджетних коштів. Зокрема: 1) визначення напрямків фінансування бюджетних програм є результатом політичного вибору та поведіння бюрократії; 2) відсутність дієвого

інструментарію для вибору альтернатив та обмеженість аналізу порівняння витрат і вигід від проведених бюджетних видатків; 3) специфічність державних функцій та послуг, які надаються; 4) відсутність стимулів у розпорядників бюджетних коштів та виконавців бюджетних програм щодо підвищення ефективності управління бюджетними видатками.

Основними інструментами підвищення ефективності управління видатками бюджету можуть стати:

- результативні контракти з керівниками бюджетних установ як спосіб закріплення досягнутих домовленостей щодо забезпечення необхідного обсягу бюджетних послуг при визначеному обсязі фінансування та впровадження санкцій або винагород відповідно за виконання або невиконання такого контракту;
- матеріальна винагорода за отримання певної економії, наприклад, при здійсненні державних закупівель, якщо дотримувалася відповідність ціни та якості продукту;
- стелі для головних розпорядників бюджетних коштів, у межах яких вони можуть здійснювати оперативне управління та швидко реагувати на виникаючі ризики.

Подальші дослідження щодо пошуку шляхів підвищення ефективності управління видатками бюджету пов'язані з розробкою методики оцінки результатів діяльності розпорядників бюджетних коштів та формування системи критеріїв для обґрунтування бюджетних рішень щодо вибору пріоритетних напрямів фінансування державних інвестиційних проектів.

Література

1. *Бюджетний кодекс України* : Закон, Кодекс № 2456-VI від 08.07.2010 р. : поточна редакція від 11.01.2019 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010. № 50–51. ст. 572. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 15.02.2019).
2. *Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі* : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 538-р від 14.09.2002 р. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=538-2002-%F0> (дата звернення: 18.02.2019).
3. Стиглиць Дж. Ю. *Економіка державного сектора*. Москва : ИНФРА-М, 1997. 720 с.
4. Циммерман Х. *Муниципальные финансы* / Пер. с нем. Москва : Дело и сервис. 2003. 352 с.
5. Шахмалов Ф. *Основы теории государственного управления* : учеб. Москва : Экономика, 2003. 517 с.
6. Шаститко А. Е. *Новая институциональная экономическая теория*. Москва : ТЕИС, 2010. 828 с. DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2010-8-152-154>.
7. *Економіка общественного сектора* : учеб. для вузов / Под ред. Л. И. Яковсона, М. Г. Колосницыной. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2014. 558 с.
8. Милгром П., Робертс Дж. *Економіка, організація і менеджмент* : учеб. в 2 т. Санкт-Петербург : Экономическая школа, 2004. Т. 1. 468 с., Т. 2. 422 с.
9. Опарін В. *Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти)* : монографія. Київ : КНЕУ, 2005. 240 с.
10. Эрхард Л. *Полвека размышлений : речи и статьи* / Пер. с нем. А. Андропова. Москва : Наука : ТОО «Ордынка», 1996. 606 с.
11. *Питання оптимізації кількості бюджетних програм* : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 292-р від 06.04.2011 р. URL: zakon.rada.gov.ua/go/292-2011-p (дата звернення: 22.02.2019).
12. *Державна казначейська служба України* : сайт. URL: http://www.acrada.gov.ua/doccatalog/document/16753244/Bul_vyk_1p_2017.pdf (дата звернення: 25.02.2019).

References

1. *Budget Code of Ukraine*: Law of Ukraine, No. 2456-VI, 08.07.2010 [Biudzhetni Kodeks Ukrainy: Zakon, Kodeks, No. 2456-VI, 08.07.2010, potochna redaktsiia vid 11.01.2019 r.], Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR), No. 50–51, st. 572 [in Ukrainian]
2. *On approval of the Concept of program-target method application in the budget process*: Law of Ukraine, No. 538-p, 14.09.2002 [Pro skhvalennia Kontsepsii zastosuvannia prohramno-tsilovoho metodu v biudzhetnomu protsesi: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy, No. 538-r, 14.09.2002], available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=538-2002-%F0> [in Ukrainian]

3. Stiglitz, J. Yu. (1997). *Economics of the public sector* [Ekonomika gosudarstvennogo sektora], INFRA-M, Moskva, 720 s. [in Russian]
4. Zimmermann, H. (2003). *Municipal finance*. Trans. From Germ. [Munitsipalnye finansy; per. s nem.], Delo i servis, Moskva, 352 s. [in Russian]
5. Shakhmalov, F. (2003). *Fundamentals of public administration theory* [Osnovy teorii gosudarstvennogo upravleniia], Ekonomika, Moskva, 517 s. [in Russian]
6. Shastitko, A. E. (2010). *New institutional economic theory* [Novaya institutsionalnaya ekonomicheskaya teoriya], TEIS, Moskva, 828 s. DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2010-8-152-154> [in Russian]
7. *Public sector economics* (2014). Ed. by L. I. Yakobson, M. G. Kolosnitsyna. 3rd ed. [Ekonomika obshchestvennogo sektora; pod red. L. I. Jakobsona, M. G. Kolosnitsinoy; 3 izd.], Yurayt, Moskva, 558 s. [in Russian]
8. Milgrom, P., Roberts, J. (2004). *Economics, organization and management*: in 2 vol. [Ekonomika, organizatsiya i menedzhment: v 2 tomakh], Ekonomicheskaya shkola, Sankt-Peterburg, T. 1, 468 s., T. 2, 422 s. [in Russian]
9. Oparin, V. (2005). *Financial system of Ukraine (theoretical and methodological aspects)*: monograph [Finansova systema Ukrainy (teoretyko-metodolohichni aspekty): monografiia], KNEU, Kyiv, 240 s. [in Ukrainian]
10. Erhard, L. (1996). *Half-century of reflections: speeches and articles*. Trans. from Germ. A. Andronov [Polveka razmyshleniy: rechi i stati; per. s nem. A. Andronova], Nauka, Ordynka, Moskva, 606 s. [in Russian]
11. *The question of budget programs number optimizing*: Law of Ukraine, No. 292-p, 06.04.2011 [Pytannia optymizatsii kilkosti biudzhetnykh proham: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy, No 292-r, 06.04.2011], available at: zakon.rada.gov.ua/go/292-2011-r [in Ukrainian]
12. *The State Treasury Service of Ukraine*: site [Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy: sait], available at: http://www.acrada.gov.ua/doccatalog/document/16753244/Bul_vyk_1p_2017.pdf [in Ukrainian]

УДК 336.6

Лідія Андріївна КОСТИРКО

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, Україна,
e-mail: lidiyakostyrko@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3447-2343>

Олена Олександрівна СЕРЕДА

старший викладач кафедри фінансів та банківської справи, Східноукраїнський національний
університет ім. В. Даля, Україна, e-mail: sered1010@gmail.com,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0547-2077>

**ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ
РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Костирко, Л. А., Серед, О. О. *Фінансовий потенціал як об'єкт фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання*. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 149–157.

Анотація. У статті обґрунтовано теоретичні засади фінансового потенціалу в контексті фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання. Уточнено сутнісну характеристику фінансового потенціалу як індикатора відтворення вартості капіталу господарюючих суб'єктів, що має динамічний характер. Систематизовано класифікацію фінансового потенціалу суб'єктів господарювання з позицій фінансової концепції залежно від функціональної спрямованості, досягнення мети, періоду регулювання, факторів впливу, способу мобілізації капіталу, видів діяльності. Досліджено взаємозв'язок відтворювальних процесів капіталу і потенціальних можливостей розвитку суб'єктів господарювання. Запропоновано класифікацію фінансового потенціалу за функціональною спрямованістю в якості підґрунтя оцінки фінансового потенціалу розвитку господарюючих суб'єктів, яка інтегрує потенціал фінансового забезпечення, потенціал фінансової гнучкості, потенціал створення вартості. Розкрито послідовність оцінювання фінансового потенціалу суб'єктів господарювання для цілей фінансового регулювання. Науково-методичні рекомендації можуть бути використані при проведенні комплексного оцінювання фінансового потенціалу господарюючих суб'єктів за ієрархічними рівнями, що забезпечує формування інформаційної бази для виявлення невикористаних резервів та обґрунтування вибору стратегії фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання. Інтегральна оцінка фінансового потенціалу суб'єктів господарювання дозволить оцінити ступінь використання фінансового потенціалу, спрогнозувати його майбутній стан і розробити відповідні рекомендації щодо розвитку бізнесу.

Ключові слова: фінансовий потенціал; структура фінансового потенціалу; фінансове регулювання розвитку суб'єктів господарювання; капітал; відтворення капіталу; фінансові ресурси; інтегральна оцінка фінансового потенціалу.

Лидия Андреевна КОСТЫРКО

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов и банковского дела,
Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля, Украина,
e-mail: lidiyakostyrko@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3447-2343>

Елена Александровна СЕРЕДА

старший преподаватель кафедры финансов и банковского дела, Восточноукраинский
национальный университет им. В. Даля, Украина, e-mail: sered1010@gmail.com,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0547-2077>

**ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Костырко, Л. А., Серед, Е. А. *Финансовый потенциал как объект финансового регулирования развития субъектов хозяйствования*. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 149–157.

Аннотация. В статье обоснованы теоретические основы финансового потенциала в контексте финансового регулирования развития субъектов хозяйствования. Уточнена сущностная характеристика финансового потенциала как индикатора воспроизводства стоимости капитала хозяйствующих субъектов, имеющего динамический характер. Систематизирована классификация финансового потенциала субъектов хозяйствования с позиций финансовой концепции в зависимости от функциональной направленности, достижения цели, периода регулирования, факторов влияния, способа мобилизации капитала, видов деятельности. Исследована взаимосвязь воспроизводственных процессов капитала и потенциальных возможностей развития субъектов хозяйствования. Предложена классификация финансового потенциала по функциональной направленности в качестве основы оценки финансового потенциала развития хозяйствующих субъектов, которая интегрирует потенциал финансового обеспечения, потенциал финансовой гибкости, потенциал создания стоимости. Раскрыта последовательность оценки финансового потенциала субъектов хозяйствования для целей финансового регулирования. Научно-методические рекомендации могут быть использованы при проведении комплексной оценки финансового потенциала хозяйствующих субъектов по иерархическим уровням, что обеспечивает формирование информационной базы для выявления неиспользованных резервов и обоснования выбора стратегии финансового регулирования развития субъектов хозяйствования. Интегральная оценка финансового потенциала субъектов хозяйствования позволит оценить степень использования финансового потенциала, спрогнозировать его будущее состояние и разработать соответствующие рекомендации по развитию бизнеса.

Ключевые слова: финансовый потенциал; структура финансового потенциала; финансовое регулирование развития субъектов хозяйствования; капитал; воспроизводство капитала; финансовые ресурсы; интегральная оценка финансового потенциала.

Lidiya KOSTYRKO

Doctor of Economics, Professor, Head of Finance and Banking Department,
V. Dahl East-Ukrainian National University, Ukraine, e-mail: lidiyakostyrko@gmail.com,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3447-2343>

Elena SEREDA

Senior Lecturer, V. Dahl East-Ukrainian National University, Ukraine,
e-mail: sered1010@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0547-2077>

FINANCIAL POTENTIAL AS AN OBJECT OF FINANCIAL REGULATION FOR BUSINESS ENTITIES DEVELOPMENT

Kostyrko, L., Sereda, E. (2019). *Financial potential as an object of financial regulation for business entities development*. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Finansovyi potentsial yak ob'ekt finansovoho rehuliuвання розвитку subiektiv hospodariuvannya; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 149–157.

Abstract. The article substantiates of financial potential theoretical foundations in the context of financial regulation of business entities development. The essential characteristic of the financial potential as an indicator of capital value reproduction of economic entities, which has a dynamic character, is clarified. The financial potential of business entities classification from the standpoint of a financial concept depending on the functional orientation, goal achievement, regulation period, influence factors, capital mobilization method, and types of activity, is systematized. The capital reproductive processes interrelation and potential possibilities of economic entities development is investigated. The financial potential classification according to the functional orientation is proposed as a basis for evaluating the financial potential of economic entities development, which integrates the potential of financial security, the potential of financial flexibility, the potential for value creation. The sequence of financial potential of economic entities estimation for purposes of financial regulation is revealed. Scientific and methodological recommendations can be used in carrying out a complex assessment of the financial potential of economic entities at hierarchical levels, which provides of an information base formation for identifying unused reserves and justifying the choice of financial regulation strategy of business entities development. An integral assessment of economic entities financial potential will allow to assess a degree of financial potential using, to predict its future status and to develop appropriate recommendations for business development.

Keywords: financial potential; structure of financial capacity; financial regulation of business entities development; capital; reproduction of capital; financial resources; integral assessment of financial potential.

JEL classification: G320

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.149-157](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.149-157)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стабільний розвиток суб'єктів господарювання стає все більш актуальною проблемою в умовах глобалізації, посилення конкурентної боротьби та нестабільності зовнішнього середовища. Досягнення підприємством поставлених стратегічних цілей залежить від фінансових можливостей та сформованого капіталу. Ці наявні та потенційні можливості є складовою фінансового потенціалу суб'єктів господарювання, який є базисом динамічного розвитку підприємств. Для розробки стратегії фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання та прийняття ефективних рішень необхідна комплексна оцінка наявних фінансових ресурсів, компетенції та можливостей. У зв'язку з цим потрібне комплексне, всебічне дослідження поточного і перспективного стану фінансового потенціалу суб'єктів господарювання за різними аспектами: фінансове забезпечення, фінансова гнучкість, можливості створення цінності. Такий оцінці передують дослідження категорії «фінансовий потенціал суб'єкту господарювання».

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні засади фінансового потенціалу розкриті в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: В. Г. Боронос, І. Карпенко [1], Н. Б. Демчишака, В. В. Глуценка [2], В. О. Кунцевич [3], О. В. Портної [4], І. Плікус, Ю. В. Сердюк-Копчечкі [5], Л. Ф. Сухової, Р. О. Толпежнікова [6]. Питання щодо формування складових фінансового потенціалу розглянуто в роботах: А. Є. Громової [7], О. С. Гуменюка [8], І. З. Должанського [9], О. А. Підлісної [10], О. С. Федоніна, І. М. Репіної, О. І. Олексюка [11], О. І. Тулай [12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз літератури показав, що на даному етапі існують розбіжності щодо сутності фінансового потенціалу підприємства, а також у науковій літературі висвітлені лише окремі аспекти. Поза увагою залишається розкриття фінансового потенціалу як об'єкту фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання. Тому є актуальним дослідження сутнісних характеристик фінансового потенціалу як об'єкту фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання, уточнення структури фінансового потенціалу суб'єктів господарювання, визначення теоретичних засад оцінювання фінансового потенціалу для формування стратегії фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних засад фінансового потенціалу суб'єктів господарювання та визначення структурних елементів фінансового потенціалу для цілей фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження можливостей розвитку підприємства пов'язане з чіткою конкретизацією поняття «фінансовий потенціал підприємства», його класифікацією та оцінкою. Тому є необхідність визначення теоретичного підґрунтя на основі концепції вартісно-орієнтованого управління при оцінці потенціалу з метою визначення перспективних напрямів розвитку підприємства.

Потенціал виявляється у окремих суб'єктів господарювання [2, 3, 5, 9, 10], простих і складних соціально-економічних систем [1, 13], різнорідних інститутів [14], економіки як системи [4], а також у зовнішніх по відношенню до об'єкта розгляду факторів (наприклад, потенціал середовища).

Фінансовий потенціал у широкому розумінні – це властивість суб'єкта господарювання або економічної системи, що виражається в можливості фінансового розвитку, тобто здатності до самовідтворення і використання як ресурсу в майбутній діяльності. «Фінансові ресурси в цілому здійснюють певний кругообіг: одна частина сукупних ресурсів являє собою первинні фінансові ресурси, а інша частина – потенційні кінцеві ресурси» [15, с.85]. Підходи до поняття фінансового потенціалу свідчать про існування безлічі різноаспектних поглядів щодо фінансового потенціалу. Стосовно до поняття «фінансовий потенціал» в економіці використовуються такі визначення як «можливість», «забезпеченість», «здатність» і «готовність», «сукупність фінансових ресурсів».

О. В. Портна [4] стверджує, що «фінансовий потенціал базується на здатності до оптимізації фінансової системи держави із залучення та використання фінансових ресурсів, тому, його треба розглядати як капітал, що акумулюється та формує фінансову міцність країни. При цьому не варто забувати основну мету, яка полягає в ефективному використанні грошових коштів і отриманні економічної вигоди».

Аналізуючи сутність поняття «потенціал» у просторі фінансових досліджень, В. Г. Боронос, І. Карпенко [1] формують загальні змістовні межі розуміння фінансового потенціалу:

1. Як здатність регіону виробляти ресурсну базу для забезпечення виробничо-економічної діяльності, виконання соціальних завдань і забезпечення стійкого регіонального розвитку.
2. Як сукупність наявних на території фінансових та грошових ресурсів, необхідних для підтримки стійкості економічної діяльності регіону.
3. Як результат економічних відносин регіону.
4. Як резерв, можливий до використання для захисту регіонального розвитку від впливу факторів ризику та невизначеності.

Фінансовий потенціал на рівні суб'єктів господарювання розглядається як сукупність фінансових ресурсів, які беруть участь у промислово-господарській діяльності та характеризуються можливістю їх залучення для фінансування як майбутньої діяльності промислових підприємств, так і стратегічних напрямків розвитку [5].

Розширюючи це поняття Р. О. Толпежников [6], В. В. Турчак та С. Д. Чижинська [16] визначають фінансовий потенціал підприємства як сукупність власних і залучених фінансових ресурсів підприємства та можливості системи щодо їх ефективного управління для забезпечення операційної та інвестиційної діяльності, та досягнення загальносистемних цілей.

В. О. Кунцевич [3] запроваджує поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства у вигляді сукупності наявних фінансових ресурсів, можливостей системи щодо їх залучення та ефективного управління задля досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства.

Таким чином, при визначенні категорії «фінансовий потенціал підприємства» акцентується увага на таких аспектах:

- сукупність фінансових ресурсів підприємств;
- можливості підприємств залучати та ефективно управляти фінансовими ресурсами;
- забезпечення досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства.

На основі аналізу розглянутих підходів у дослідженні під фінансовим потенціалом суб'єктів господарювання будемо розуміти сукупність власного і залученого капіталу та можливості системи мобілізувати фінансові ресурси з метою забезпечення розвитку підприємства, досягнення цілей в умовах нестабільності факторів зовнішнього середовища. Базуючись на фінансовій концепції можна виокремити сутнісні ознаки фінансового потенціалу:

1. Фінансовий потенціал не є еквівалентом фінансових ресурсів та капіталу суб'єктів господарювання. Фінансовий потенціал виступає як кількісна та якісна характеристика динамічної системи, яка визначається двояко: як підсумкова характеристика діяльності за певний період і одночасно як можливість подальшого розвитку.
2. Фінансовий потенціал – це можливість розвитку в об'єктивних межах і розширення цих кордонів за допомогою фінансового ринку;
3. Сутність поняття «фінансовий потенціал» розкривається в якості вартісної категорії, що дозволяє виміряти в абсолютних та відносних показниках наявні фінансові ресурси, ступінь його достатності та фінансової стійкості, змодельовати потенційні фінансові можливості розвитку суб'єктів господарювання з врахуванням факторів зовнішнього середовища.

4. Фінансовий потенціал є системою, результатом та індикатором діяльності суб'єктів господарювання, що пов'язано з отриманням та використанням доходів, прибутку, здійсненням витрат, проведенням дивідендної, кредитної політик тощо.
5. Фінансовий потенціал розвитку суб'єктів господарювання характеризується концентрацією фінансових ресурсів, що використовуються, упорядкованою взаємодією чинників їх розвитку, які регулюються за допомогою інструментів та важелів з метою відтворення вартості підприємств.

Взаємозв'язок відтворювальних процесів капіталу і потенціальних можливостей зростання капіталу слугує основою фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання (рис. 1).

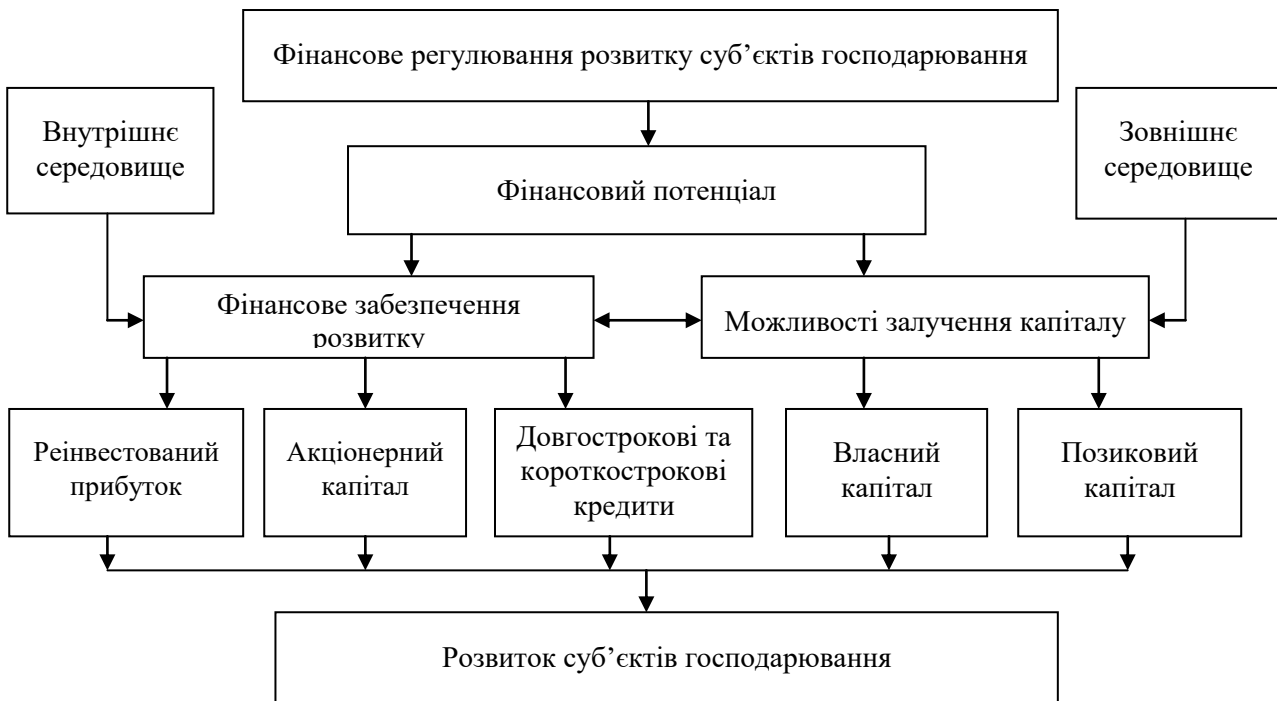


Рис. 1. Фінансовий потенціал у контексті фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання (складено авторами)

Фінансовий потенціал з точки зору його результату як нового стану економічної системи, формується під час трансформації вхідного потенціалу у вихідний, який збігається із завершальною стадією кругообігу фінансового потенціалу (капітал (початковий фінансовий потенціал) – виробництво – споживання – накопичення – капітал (нарощений фінансовий потенціал)).

Нарощений капітал фінансового потенціалу є діючим, тому слугує об'єктом фінансового регулювання в наступних циклах розвитку. Динаміка фінансового потенціалу розвитку може бути представлена у вигляді кругообігу фінансового потенціалу суб'єктів господарювання (від вихідного потенціалу до знову сформованого).

У процесі формування теоретичних основ фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання та оцінювання фінансового потенціалу суб'єктів господарювання важливим є визначення його видів та структури. О. А. Підлісна, О. О. Подлісна [10] до складових фінансового потенціалу відносять фінансові, інвестиційні, кредитні ресурси та розподіляють їх з точки зору джерел формування на внутрішні та зовнішні. О. С. Гуменюк [8] під структурою розуміє «співвідношення між використаною (активною) та невикористаною (пасивною) складовими», А. Є. Буряченко [17] виокремлює рівні та суб'єкти акумулювання; створений та використаний (використаний та невикористаний) фінансовий потенціал. О. І. Тулай [12] розглядає фінансовий потенціал з точки зору пріоритетності завдань: фінансовий потенціал

вирішення поточних задач та фінансовий потенціал сталого розвитку. І. О. Бланк [18] та А. Є. Громова [7] розрізняють фінансовий потенціал з позиції довгострокової та короткострокової перспективи. Далі А. Є. Громова виділяє фінансовий потенціал розвитку, забезпечення, стійкості.

І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих потенціал поділяють на чотири категорії: «базовий потенціал» (забезпечує «можливість досягнення комерційних цілей, створення економічних цінностей і одержання при цьому прибутків»); прихований потенціал («активи, що можуть трансформуватися в базові кошти»); збитковий потенціал («споживання ресурсів без якого-небудь прибутку»); пересічний потенціал («наявність активів, що забезпечують ефективне використання інших потенціалів») [9].

О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк [11] виділяють одночасно три рівні зв'язків і відносин; минуле, тобто сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування та розвитку; рівень практичного застосування і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей. У цій своїй функції поняття «потенціал» частково збігається з поняттям «резерв», рівень практичного застосування і використання наявних можливостей.

Аналіз досліджень видів фінансового потенціалу на різних рівнях та авторське визначення поняття фінансовий потенціал суб'єктів господарювання дозволяє структурувати його види за основними класифікаційними ознаками для цілей фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання:

1) За функціональною спрямованістю:

- потенціал фінансового забезпечення – наявний капітал і напрямки розміщення капіталу в активи, які використані суб'єктом господарювання;
- потенціал фінансової гнучкості – відображає можливість залучення капіталу при збереженні співвідношення «дохідність – ризик – ліквідність». Запаси фінансових можливостей можна представити наступним чином:
- залучення додаткового капіталу – можливість суб'єкта господарювання знаходити і залучати додаткові джерела фінансування;
- звуження потреби в капіталі – можливості суб'єкта господарювання до реалізації частини тимчасово вільного капіталу;
- зміни структури капіталу – можливості суб'єкта господарювання коригувати структуру капіталу в залежності від умов функціонування;
- потенціал створення вартості – результат реалізації процесів залучення та розміщення капіталу суб'єктів господарювання, який свідчить про можливість досягнення головної мети.

2) З точки зору досягнення мети:

- поточний фінансовий потенціал – реалізовані можливості формування і використання капіталу;
- тактичний фінансовий потенціал – відображає можливості короткострокових перетворень в обсягах і структурі капіталу;
- стратегічний фінансовий потенціал – капітал і фінансові можливості суб'єкта господарювання, які можуть бути використані для досягнення стратегічних цілей, потребує значних змін і часу.

3) За ступенем терміновості ресурсів, які є об'єктом регулювання:

- довгостроковий фінансовий потенціал – можливість суб'єктів господарювання регулювати обсяг і структуру власного та довгострокового боргового капіталу;
- короткостроковий фінансовий потенціал – можливість регулювати обсяг і структуру короткострокових фінансових ресурсів.

4) Залежно від сфери виникнення факторів впливу:

- фінансовий потенціал, обумовлений зовнішніми факторами;
- фінансовий потенціал, обумовлений внутрішніми факторами.

5) Залежно від способу мобілізації капіталу:

- зовнішній фінансовий потенціал – визначається наявністю зовнішніх джерел фінансування;
- внутрішній фінансовий потенціал – визначається внутрішніми джерелами фінансування.

6) За видами діяльності:

- фінансовий потенціал операційної діяльності;
- фінансовий потенціал інвестиційної діяльності;
- фінансовий потенціал інноваційної діяльності;

Представлена класифікація видів фінансового потенціалу відображає найсуттєвіші його сторони, дає уявлення про можливі форми і прояви, тому її можна використовувати в процесі аналізу та оцінки фінансового потенціалу суб'єктів господарювання. Дослідження класифікаційних ознак та видів фінансового потенціалу суб'єктів господарювання надає додаткову інформацію, яка може бути застосована при розробці стратегії фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання.

Процес оцінювання фінансового потенціалу суб'єктів господарювання для цілей фінансового регулювання можна представити наступною послідовністю.

На першому етапі оцінювання фінансового потенціалу суб'єктів господарювання визначається його мета, яка відповідно до визначення фінансового потенціалу полягає у забезпеченні розвитку суб'єктів господарювання, визначенні максимально можливого власного та залученого капіталу, зважаючи на динамічні умови діяльності підприємства.

Другий етап передбачає збір інформації щодо фінансового потенціалу суб'єктів господарювання та зовнішнього середовища.

На третьому етапі здійснюється ідентифікація факторів, які впливають на рівень фінансового потенціалу, групування факторів впливу, які генерують втрату вартості (визначають негативні структурні зміни капіталу) та факторів, які генерують зростання вартості (визначають оптимізацію структури фінансового потенціалу).

Четвертий етап передбачає вибір ключових показників оцінювання потенціалу фінансового забезпечення, потенціалу фінансової гнучкості, потенціалу створення вартості підприємств та встановлення їх обмежень.

На наступному етапі на основі запропонованої структури фінансового потенціалу суб'єктів господарювання передбачається оцінювання його складових та пріоритетів їх реалізації. Інтегральна оцінка фінансового потенціалу дозволяє сформулювати інформаційну базу для дослідження ступеня використання фінансових ресурсів в процесі створення вартості підприємства, можливостей використання залученого капіталу та вибору стратегії фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання.

Висновки і перспективи подальших розробок. Фінансовий потенціал виступає в якості об'єкта фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання. Розвитку теоретичних засад фінансового потенціалу сприяє виділення його сутнісних ознак з позицій фінансової концепції та динамічного підходу. Уточнено поняття фінансового потенціалу як індикатору відтворення вартості капіталу господарюючих суб'єктів. Сформована класифікація фінансового потенціалу суб'єктів господарювання за функціональною спрямованістю є придатною для комплексної оцінки фінансового потенціалу розвитку господарюючих суб'єктів. Запропонований підхід до оцінювання фінансового потенціалу господарюючих суб'єктів за ієрархічними рівнями дозволяє сформулювати інформаційну базу для виявлення невикористаних резервів, обґрунтування вибору стратегії фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання та розробки рекомендацій щодо нарощування капіталу.

У подальших дослідженнях передбачається розробка науково-методичних положень щодо оптимізації структури фінансового потенціалу в процесі реалізації стратегії фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання.

Література

1. Борнонос В., Карпенко І. *Аналіз економічного змісту фінансового потенціалу регіону*. Схід. 2011. № 1. С. 32–36.
2. *Розвиток фінансового потенціалу суб'єктів господарювання як основа досягнення фінансово-економічної безпеки* : колективна монографія / Кол. авт.; за ред. В. В. Глушченка. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2013. 384 с.
3. Кунцевич В. О. *Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки*. Актуальні проблеми економіки. 2004. № 7 (37). С. 123–130.
4. Портна О. В. *Фінансовий потенціал України : проблеми та перспективи*. Проблеми економіки. 2012. № 4. С. 205–208.
5. Сердюк-Копчечкі Ю. В. *Механізм управління фінансовим потенціалом промислових підприємств* : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Донецьк, 2008. 20 с.
6. Толпежніков Р. О. *Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства*. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Вип. 2. Т. 1. С. 277–282.
7. Громова А. Є. *Фінансовий потенціал як основа формування прибутку підприємства*. Інфраструктура ринку. 2017. № 5. С. 190–196.
8. Гуменюк О. С. *Фінансовий потенціал як складова ендogenous потенціалу інноваційного розвитку економіки*. Фінансовий простір. 2013. № 3. С. 31–37.
9. Должанський І. З., Загорна Т. О., Удалих О. О. та ін. *Управління потенціалом підприємства* : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.
10. Підлісна О. А., Подлісна О. О. *Фінансовий потенціал будівельних підприємств : формування та управління*. Ефективна економіка. 2014. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2983> (дата звернення 12.02.2019).
11. Федонін О. С. Рєпіна І. М., Олексюк О. І. *Потенціал підприємства : формування та оцінка* : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2006. 316 с.
12. Тулай О. І. *Фінансовий потенціал держави у стимулюванні сталого людського розвитку*. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 2. С. 79–86.
13. Лукашук В. В. *Потенціал малого підприємництва Миколаївської області для забезпечення її сталого розвитку*. Економічні інновації. 2014. № 57. С. 204–221.
14. Квасницька Р. С. *Теоретичні основи поняття «потенціал інституту фінансового ринку»*. Науковий вісник Ужгородського університету. 2014. № 1 (42). С. 149–151.
15. Костирко Л. А. *Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств : стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація* : монографія. Луганськ : Ноулідж, 2012. 474 с.
16. Турчак В. В., Чижинська С. Д. *Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання*. Молодий вчений. 2014. № 8. С. 49–52.
17. Буряченко А. Є. *Фінансовий потенціал регіонального розвитку* : монографія. Київ : КНЕУ, 2013. 342 с.
18. Бланк И. А. *Управление финансовыми ресурсами*. Москва : Омега-Л; Эльга, 2011. 768 с.

References

1. Boronos, V., Karpenko, I. (2011). *Analysis of economic content of the region's financial potential* [Analiz ekonomichnoho zmistu finansovoho potentsialu rehionu], Skhid, No. 1, s. 32–36 [in Ukrainian]
2. Glushchenko, V. V. et al. (2013). *An economic entities financial potential development as a basis for achieving financial and economic security: monograph* [Rozvytok finansovoho potentsialu subiektiv hospodariuvannia yak osnova dosiahnennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky: kolektyvna monohrafiia], Kharkivskiy natsionalnyi universytet imeni V. N. Karazina, Kharkiv, 384 s. [in Ukrainian]
3. Kuntsevich, V. O. (2004). *The concept of financial potential of an enterprise development and its evaluation* [Poniattia finansovoho potentsialu rozvytku pidpryiemstva ta yoho otsinky], Aktualni problemy ekonomiky, No. 7 (37), s. 123–130 [in Ukrainian]
4. Portna, O. V. (2012). *Financial potential of Ukraine: problems and perspectives* [Finansovyi potentsial Ukrainy: problemy ta perspektyvy], Problemy ekonomiky, No. 4, s. 205–208 [in Ukrainian]
5. Serdyuk-Kopchekchi, Yu. V. (2008). *Management mechanism of industrial enterprises financial potential: Author's thesis* [Mekhanizm upravlinnia finansovym potentsialom promyslovykh pidpryiemstv: avtoref. dys. kand. ekon. nauk], Donetsk, 20 s. [in Ukrainian]

6. Tolpezhnikov, R. O. (2013). *The essence and methods of enterprises financial potential evaluation* [Sutnist ta metodyka otsiniuvannia finansovoho potentsialu pidpriemstva], *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, Vyp. 2, T. 1, s. 277–282 [in Ukrainian]
7. Gromova, A. Ye. (2017). *Financial potential as a basis for enterprise's profit formation* [Finansovyi potentsial yak osnova formuvannia prybutku pidpriemstva], *Infrastruktura rynku*, No. 5, s. 190–196 [in Ukrainian]
8. Humenyuk, O. S. (2013). *Financial potential as a component of endogenous potential for economy innovative development* [Finansovyi potentsial yak skladova endohennoho potentsialu innovatsiinoho rozvytku ekonomiky], *Finansovyi prostir*, № 3, S. 31–37 [in Ukrainian]
9. Dolzhanskyi, I. Z., Zahorna, T. O., Udalykh, O. O. et al. (2006). *Enterprise potential management* [Upravlinnia potentsialom pidpriemstva], *Tsentr navchalnoi literatury*, Kyiv, 362 s. [in Ukrainian]
10. Pidlisna, O. A., Podlyesna, O. O. (2014). *Financial potential of construction enterprises: formation and management* [Finansovyi potentsial budivelnykh pidpriemstv: formuvannia ta upravlinnia], *Efektivna ekonomika*, No. 5, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2983> [in Ukrainian]
11. Fedonin, O. S. Repina, I. M., Oleksyuk, O. I. (2006). *The potential of an enterprise: formation and evaluation* [Potentsial pidpriemstva: formuvania ta otsinka], *KNEU*, Kyiv, 316 s. [in Ukrainian]
12. Tulay, O. I. (2015). *The state financial potential in stimulating of sustainable human development* [Finansovyi potentsial derzhavy u stymuliuvanni staloho liudskoho rozvytku], *Aktualni problemy ekonomiky*, No. 2, s. 79–86 [in Ukrainian]
13. Lukashchuk, V. V. (2014). *Potential of small business of Mykolaiv region to ensure its sustainable development* [Potentsial maloho pidpriemnytstva Mykolaivskoi oblasti dlia zabezpechennia yii staloho rozvytku], *Ekonomichni innovatsii*, No. 57, s. 204–221 [in Ukrainian]
14. Kvasnyczka, R. S. (2014). *Theoretical basis of the «potential of the financial market institute» concept* [Teoretychni osnovy poniattia «potentsial instytutu finansovoho rynku»], *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*, No. 1 (42), s. 149–151 [in Ukrainian]
15. Kostyrko, L. A. (2012). *The financial mechanism of enterprises sustainable development: strategic objectives, systems of provision, adaptation: monograph* [Finansovyi mekhanizm staloho rozvytku pidpriemstv: stratehichni oriientyry, systemy zabezpechennia, adaptatsiia: monohrafiia], *Noulidzh*, Luhansk, 474 s. [in Ukrainian]
16. Turchak, V. V., Chizhinska, S. D. (2014). *Methods of enterprise's financial potential assesment in the contemporary economy* [Metodyka otsinky finansovoho potentsialu pidpriemstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannia], *Molodyi vchenyi*, No. 8 (11), s. 49–52 [in Ukrainian]
17. Buryachenko, A. Ye. (2013). *Financial potential of regional development: monograph* [Finansovyi potentsial rehionalnogo rozvytku: monohrafiia], *KNEU*, Kyiv, 342 s. [in Ukrainian]
18. Blank, I. A. (2011). *Management of financial resources* [Upravlenie finansovymi resursami], *Omega-L and Elga*, Moskva, 768 s. [in Russian]

Олександр Леонідович СІРЧИН

кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет, e-mail: aleks_syrchin@ukr.net, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7206-4439>

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОКРЕМИХ ВИДІВ ПЛАНІВ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Сирчин, О. Л. *Особливості формування окремих видів планів діяльності банку*. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 158–166.

Анотація. У статті запропоновано науково-практичний підхід до організації процесу планування діяльності українського банку в сучасних умовах і особливостям змісту основних видів планів банку. Показано, що: комплексна система планування банку є сукупністю планів, спрямованих на досягнення поставлених перед банком місії і завдань, містить основні види робіт і характерні риси їх організації; всі види планування взаємозалежні між собою тому, що, з одного боку, є складовими елементами розробки єдиного довготривалого плану діяльності банку, а, з іншого боку, є складовими елементами процесу поточного управління банком; цілі банку та шляхи їх досягнення для різних часових періодів на практиці найчастіше визначаються у вигляді наступного комплексу планів: стратегічний, тактичний і оперативний плани діяльності; стержнем всієї системи планів є стратегічний план розвитку банку, заснований на стратегічному баченні, яке формується акціонерами і керівництвом банку; для доведення планів діяльності банку до окремих виконавців або структурних підрозділів складається план заходів банку. У результаті проведеного дослідження обґрунтовано: необхідність формування плану діяльності банку у вигляді комплексу різночасових планів; відмінність інтересів суб'єктів планування банку, що зумовлює відмінність змісту окремих видів планів банку; основні типові елементи окремих видів планів банку; взаємозв'язок і взаємовплив основних видів планів банку, що призводить до необхідності їх постійного коректування при виникненні змін у зовнішньому чи внутрішньому середовищі діяльності банку; основні організаційні моделі складання бюджету банку.

Ключові слова: комерційний банк; управління діяльністю банку; планування діяльності банку; стратегічний план банку; тактичний план банку; оперативний план банку.

Александр Леонидович СЫРЧИН

кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела, Одесский национальный экономический университет, e-mail: aleks_syrchin@ukr.net, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7206-4439>

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ПЛАНОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

Сырчин, А. Л. *Особенности формирования отдельных видов планов деятельности банка*. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверькова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 158–166.

Аннотация. В статье предложен научно-практический подход к организации процесса планирования деятельности украинского банка в современных условиях и особенностям содержания основных видов планов банка. Показано, что: комплексная система планирования банка является совокупностью планов, нацеленных на достижение поставленных перед банком миссии и задач, включает основные виды работ и характерные черты их организации; все виды планирования взаимосвязаны между собой потому, что, с одной стороны, являются составными элементами разработки единого долговременного плана деятельности банка, а, с другой стороны, являются составными элементами процесса текущего управления банком; цели банка и пути их достижения для различных временных периодов на практике чаще всего определяются в виде следующего комплекса планов: стратегический, тактический и оперативный планы деятельности; стержнем всей системы планов является стратегический план развития банка, основанный на стратегическом видении, которое формируется акционерами и руководством банка; для доведения планов деятельности банка до отдельных исполнителей или структурных подразделений составляется план мероприятий банка. В результате проведенного исследования обоснованы: необходимость формирования плана деятельности банка в виде комплекса разновременных планов; различие интересов субъектов планирования банка, что предопределяет различие содержания отдельных видов планов банка; основные типовые элементы отдельных видов планов банка; взаимосвязь и взаимовлияние основных видов планов банка, что приводит к необходимости их постоянной корректировки при возникновении изменений во внешней или внутренней среде деятельности банка; основные организационные модели составления бюджета банка.

Ключевые слова: коммерческий банк; управление деятельностью банка; планирование деятельности банка; стратегический план банка; тактический план банка; оперативный план банка.

Oleksandr SYRCHYN

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Banking, Odessa National Economic University,
e-mail: aleks_syrchin@ukr.net, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7206-4439>

FEATURES FORMATION OF THE CERTAIN TYPES PLANS OF BANK ACTIVITY

Syrchyn, O. (2019). *Features formation of the certain types plans of bank activity*. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Osoblyvosti formuvannia okremykh vydiv planiv diialnosti banku; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 158–166.

Abstract. The article proposes a scientific and practical approach to the planning process organization of Ukrainian bank activity in modern conditions and the contents specifics of the main types of bank plans. It is shown that: bank's integrated planning system is an aggregate of plans, which aimed at achieving the mission and tasks set for the bank, including the main types of work and characteristic features of their organization; all types of planning are interconnected because, on the one hand, they are integral elements of the development of a single long-term plan for the bank, and, on the other hand, they are integral elements of the current bank management process; bank goals and ways to achieve them for different time periods in practice are most often defined as the following aggregate of plans: strategic, tactical and operational activity plans; core of the whole plans system is a bank's strategic development plan, based on the strategic vision, which is formed by shareholders and bank management; to bring of the bank activity plans to individual performers or departments, a plan of bank events is being formed. As a result of conducted research were substantiated: the need of bank's activity plan forming in the form of an aggregate of multi-time plans; the difference in interests of the bank planning subjects, which predetermines in the content difference of certain types of bank plans; the main typical elements of certain types of bank plans; the relationship and interaction of the main types of bank plans, which leads to the need for their constant adjustment in the event of changes in an external or internal of the bank activity environment; the main organizational models for bank budgeting.

Keywords: commercial bank; bank's activity management; bank's activity planning; bank strategic plan; bank tactical plan; bank operational plan.

JEL classification: G210

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.158-166](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.158-166)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Усі розмови щодо перспектив розвитку так і залишаються розмовами, якщо не спиратимуться на ефективно функціонуючу систему планування, здатну перевести загальні ідеї в систему конкретних показників і шляхів трансформації ресурсів у результати діяльності. Керівництво банку має чітко визначати найважливіші ключові елементи системи планування, між якими необхідно встановлювати зв'язки і відносини. Комплексна система планування банку повинна поєднувати сукупність планів, спрямованих на вирішення поставлених перед ним завдань і містити всі найважливіші види робіт, які для цього необхідно виконати. Практично це означає необхідність побудови і виконання сукупності планів, які охоплюють різні періоди з різним рівнем деталізації робіт.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Особливостям планування в цілому та планування банківської діяльності зокрема присвячено значну кількість робіт, серед яких варто відзначити наступні: в працях Э. Дж. Долана [1], Д. С. Кідуелла [2], Р. Л. Міллера [3] наведено фундаментальні основи банківської діяльності; в працях І. В. Ларіонової [4], П. Роуза [5], Дж. Сінкі [6] розглядаються основні питання управління окремим банком; в працях Н. Н. Куніциної [7], Л. В. Кузнецової [8], М. А. Поморіної [9] розглядаються основні підходи до планування банківської діяльності. У перерахованих вище роботах наведено основні положення щодо управління банком та організації планування банківської діяльності. Зміни, які відбулися в роботі комерційних банків вимагають уточнення низки підходів до організації банківського планування, змісту окремих видів планів та практичних можливостей наповнення планів розрахунковими показниками.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У теорії банківського менеджменту згадуються найрізноманітніші види планування, які добре відомі широкому колу дослідників. За рівнем деталізації завдань і планових показників можна виділити:

- (стратегічне або довгострокове) планування стратегії банку, яке передбачає визначення місії банку, його цілей і завдань, пріоритетів перспективного розвитку;
- оперативне планування, яке передбачає визначення конкретних шляхів досягнення стратегічних завдань, що дозволять йому досягти оптимальних фінансових результатів при обмеженні сукупного рівня ризику банку в короткостроковому періоді часу;
- маркетингове планування, яке передбачає розробку нових банківських продуктів;
- бізнес-планування, яке передбачає визначення переліку і термінів реалізації конкретних проектів, а також обсяг і структуру необхідних для цього ресурсів;
- фінансове планування, метою якого є оцінка фінансових результатів і побудова прогнозного балансу банку;
- бюджетне планування, яке визначає основні напрямки та планові фінансові показники діяльності окремих структурних підрозділів;
- структурування організації та планування персоналу, які покликані визначити систему повноважень і відповідальності за виконання планових показників тощо.

Усі ці види планування взаємозалежні, тому що, з одного боку, є складовими елементами розробки єдиного плану діяльності банку, а, з іншого боку, є складовими елементами процесу поточного управління банком. Для усунення протиріч між процесом планування і поточного управління в банку повинна існувати така технологія планування, яка гнучко реагує на зміну показників інформаційних потоків, викликаних змінами будь-яких зовнішніх або внутрішніх факторів діяльності банку.

Постановка завдання. Метою статті є формування основних науково-практичних підходів до сутності стратегічного, тактичного, оперативного планів діяльності банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки управлінські рішення пов'язані з цілями банку, то цілі банку та шляхи їх досягнення для різних часових періодів на практиці найчастіше визначаються у вигляді наступного комплексу планів:

1. Місії і стратегічного бачення майбутнього банку.
2. Стратегічного плану банку, заснованого на стратегічному баченні, з глибиною опрацювання на п'ять-двадцять років.
3. Тактичного плану банку, заснованого на стратегічному плані, з глибиною опрацювання на три-п'ять років.
4. Оперативного плану банку, заснованого на тактичному плані, з глибиною опрацювання на один рік, що містить календарні квартальні та місячні плани роботи банку.
5. Бізнес-плану банку, заснованого на оперативному плані, з глибиною опрацювання рівного циклу впровадження інновації, що містить календарні квартальні та місячні плани роботи банку.

Інші теоретичні різновиди планів банку є допоміжними для вищенаведеної основи. Уся сукупність планів повинна перебувати в стані безперервного розвитку. За умови зміни зовнішнього або внутрішнього середовища діяльності банку параметри планів варто переглядати, а самі плани підлягають коригуванню.

Комплекс планів банку розрізняється як за часом досягнення цілей банку і подробицями планів, так і за ступенем їх прогнозного або директивного (обов'язкового для виконання) характеру:

- стратегічний план є, переважно, загальним прогнозом на основі бажаних параметрів, які задаються акціонерами банку;
- тактичний план поєднує риси прогнозу і директиви (в поєднанні 50 на 50 або 40 на 60) залежно від ступеня невизначеності розвитку економіки країни;
- оперативний план (і все більш короткострокові види планів) є, переважно, директивним документом, обов'язковим для виконання.

Результати планування можуть включати:

- план залучення національних і валютних ресурсів;
- план залучення капіталу;
- план розміщення національних і валютних ресурсів;
- план управління ліквідністю банку;
- план доходів, витрат та прибутку банку;
- план розподілу прибутку;
- планові значення основних показників ефективності діяльності банку;
- план впровадження інновацій банку;
- план розвитку персоналу банку;
- план розвитку мережі банку та його матеріально-технічної бази;
- план розвитку програмно-інформаційного забезпечення банку тощо.

До плану обов'язково додається аналітична записка, яка містить узагальнену комплексну оцінку поточної ситуації в країні, в регіонах країни і позиції банку на окремих сегментах ринків банківських послуг. У записці коротко формулюються підсумки проведеного аналізу за такими напрямки:

- динаміка розвитку ринків і галузей з точки зору можливих пріоритетів для кредитування і залучення ресурсів;
- досягнуті і прогнозовані позиції банку на різних сегментах ринків банківських послуг;
- стан внутрішніх ресурсів банку і необхідність їх розвитку задля досягнення цілей банку.

Варто зазначити, що на основі будь-якого виду плану додатково складається перелік заходів, які дозволяють досягти планових показників. Наведена структура не є обов'язковою для використання усіма банками, але вона найбільш зручна для застосування на практиці.

Окремі види планів мають різне призначення для різних суб'єктів управління. Стрижнем всієї системи планів є стратегічний план розвитку банку, який найбільш важливий для акціонерів банку. Тактичний план є основою для діяльності вищого керівництва банку.

Річний план – це той найважливіший інструмент для керівництва банком, в якому повинні бути чітко встановлені цілі і завдання для всіх підрозділів і служб на поточний рік. Реалізація показників річного плану дозволяє вийти на межі, які прийняті в якості вихідних в тактичному плані банку. При цьому наявність у керівництва банку хоча б укрупненого річного плану-графіка робіт, представленого в мережевий масштабної формі, є необхідною. Це різко підвищує якість всієї планової роботи в банку, оскільки така форма дозволяє адекватно представити весь комплекс робіт, що виконуються, з усіма їхніми внутрішніми взаємозв'язками і залежностями.

Квартальні плани – це основний робочий інструмент планування для керівників підрозділів банку, який дозволяє забезпечувати вирішення завдань річного плану. Найбільшу користь вони приносять керівникам великих підрозділів і служб. Затверджувати ці плани повинні керівники банку, які курують відповідні підрозділи. У цих планах, що відрізняються набагато більш високим рівнем деталізації робіт, за відповідальних виконавців призначають керівників груп і провідних фахівців підрозділів.

Місячні календарні плани-графіки робіт, зазвичай, розробляються всередині підрозділів і затверджуються їх керівниками. Вони можуть видаватися відповідальним виконавцям будь-яких робіт і операцій, що мають конкретні кількісні чи якісні параметри, досягнення яких варто оперативно контролювати. Зазвичай в місячних планах деталізуються квартальні плани підрозділів. Плани на декаду або на тиждень складаються відповідальними виконавцями робіт в підрозділах; в них виділяються найважливіші роботи і операції, що завершуються в даний період або яким треба приділити підвищену увагу.

Бізнес-план передбачає визначення цілей, переліку та термінів реалізації конкретних інноваційних проектів, а також обсяг і структуру необхідних для цього ресурсів, терміни окупності витрат. Такий план охоплює, зазвичай, низку структурних підрозділів банку і відповідальним за його виконання є проектна група, підпорядкована одному із вищих керівників банку. Відповідно, планові показники бізнес-плану включаються в оперативний,

квартальний і місячний плани тих структурних підрозділів, які беруть участь в реалізації проекту.

Для доведення планів діяльності банку до окремих виконавців або структурних підрозділів складається план заходів банку. План заходів складається на основі комплексу планів банку і представляється у вигляді таблиці. Він містить планові заходи (завдання) і відповідальних осіб або підрозділи, відповідальні за виконання заходу, із зазначенням термінів їх виконання. Такі плани заходів складаються окремо для стратегічного, тактичного і оперативного плану діяльності банку. Плани заходів складають більш детально для окремих напрямків діяльності або підрозділів.

Наприклад, план стратегічних заходів щодо збільшення статутного капіталу банку складається для відома акціонерів: він показує, які суми будуть потрібні банку в майбутньому у вигляді статутного капіталу. Це дозволяє їм визначити, які суми кожен з акціонерів повинен і може внести додатково до статутного капіталу.

План заходів щодо збільшення кредитного портфеля банку складається для управління кредитних операцій і показує, які суми банк в майбутньому буде розміщувати в різні види кредитів або в різні сегменти економіки. Це дозволяє визначити, які суми банк готовий направити на кредитування в цілому і по окремих напрямках кредитування. У цьому випадку підрозділи банку будуть готові до того, щоб проводити роботу з наявними клієнтами та реалізувати заходи щодо залучення нових клієнтів з метою виконання планових завдань.

Під стратегічним плануванням розуміють управлінський процес з розробки специфічних стратегій, що сприяють досягненню цілей організації з урахуванням її зовнішніх і внутрішніх потенційних можливостей у довготривалій перспективі. Стратегічний план діяльності банку розробляється на термін до 20 років і його досить складно визначити з точки зору інформації, яка включається, оскільки зміст планів у кожного банку є індивідуальним. Варто зазначити, що стратегічний план банку містить укрупнені показники без їх докладної деталізації, тому що багато особливостей майбутнього можна тільки прогнозувати. Наслідком високого ступеня узагальненості показників служить узагальненість опису шляхів досягнення планових показників.

Тактичний план діяльності банку розробляється на термін до п'яти років і є більш детальною розробкою стратегічного плану (він містить більшу кількість конкретних параметрів). Особливості та параметри тактичного розвитку організації визначаються етапом життєвого циклу економіки країни, банківської сфери та самого банку. Кожен конкретний етап розвитку банку характеризується певною тактикою досягнення стратегічних цілей, які перетворюються в цілі середнього часового діапазону. Процес вибору найкращої тактики починається з розгляду всіх можливих варіантів. Кожен варіант, у свою чергу, необхідно вивчити за допомогою критеріїв щодо відповідності вже досягнутого рівня розвитку банку стратегічним орієнтирам і відповідності стратегічного прогнозу щодо реально досягнутого рівня економічного стану країни і банківської галузі.

Наприклад, стратегічний план передбачає постійне зростання активів банку, а тактичний план в умовах економічної кризи може передбачати падіння активів банку. Таким чином, формування тактичного плану може зажадати перегляду параметрів стратегічного плану.

Основні фактори, що впливають або можуть впливати на вибір тактики діяльності банку:

- пріоритет місії і головних стратегічних цілей банку;
- ресурсні можливості банку і перспективи їх зміни;
- наявність формальної і неформальної підтримки сторонніх структур (як державних, так і приватних);
- корпоративна культура банку;
- результати аналізу фактичних показників реалізації раніше обраної стратегії;

- чинники макросередовища (політичні, економічні, культурні, демографічні, технологічні тощо);
- прийнятний для конкретного банку рівень ризику;
- позиція основних власників банку;
- час прийняття рішень (стосовно стадії чергового циклу економічного розвитку, наприклад, стадія поживавлення, спаду тощо).

Тактична або середньострокова оцінка призводить до формування поглядів на тактику ринкової поведінки банку (тактичні сценарії розвитку). Цей етап є одним із «ключових» елементів технології тактичного планування. Його метою є вибір тактичної моделі, на підставі якої банк буде будувати свої відносини з конкурентами, клієнтами, іншими діловими партнерами в середньостроковому періоді часу. Основною проблемою є необхідність не тільки об'єктивної оцінки поточних зовнішніх і внутрішніх умов, але і достовірного прогнозу їх можливих змін. Правильний вибір адекватного їм варіанти тактики ринкової поведінки забезпечує банку фінансовий успіх. Помилка, у свою чергу, загрожує масштабними втратами. Можливі варіанти тактики або тактичні сценарії середньострокового розвитку банку повністю відповідають основним типам загальноприйнятих стратегій банку – агресивний, помірний або сповільнений тип зростання/зменшення.

Однією з головних загроз ефективності стратегічного управління банком є його догматизм, тобто ігнорування змін умов діяльності банку, що фактично відбулися. Необхідність негайного коректування стратегічного плану може визначатися недоліками в процесі конкретизації його тактичним планом, тобто можливі корективи стратегічного плану у вигляді зміни його термінів або цілей. Можливо, банк досягає поставлених тактичних цілей швидше або повільніше, ніж пропонував стратегічний план, що вимагає внесення коригувань до стратегічного плану. Можливо, що реальність показала зміну пріоритетів акціонерів (або зміну акціонерів) або такі зміни у зовнішньому середовищі, які суттєво впливають на стратегічні цілі банку, що вимагає зміни самих тактичних або оперативних цілей і часових орієнтирів планів.

Після завершення стратегічних коригувань тактичний план затверджується наглядовою радою банку (вищим органом колегіального управління, що представляє інтереси власників). З урахуванням цілей і підходів, що містяться в документі, спеціалізовані штабні служби банку приступають до розробки конкретних оперативних планів і цільових програм за кожним з напрямків статутної діяльності.

В табл. 1–3 наведено приклад окремих даних тактичного плану діяльності українського банку (методичні особливості розрахунків наведені в інших публікаціях автора).

Таблиця 1

Планові значення капіталу та зобов'язань АТ «Райффайзен Банк Аваль»
станом на 01.01, млн. грн. (розраховано та складено автором за даними [10])

Роки	Пасиви банку	Капітал банку	Зобов'язання банку
2019	94812,6	14316,7	80495,9
2020	110664,8	16710,4	93954,4
2021	128760,8	19442,9	109317,9
2022	149460,1	22568,5	126891,6
2023	173176,3	26149,6	147026,7

Оперативний план діяльності банку розробляється найбільш детально і передбачає набір конкретних дій, спрямованих на реалізацію тактики і стратегії банку. Його основою є уявлення про управління активами і пасивами протягом майбутнього року, тобто він передбачає скоординований процес управління портфелем (балансом) банку і прибутковістю для досягнення тактичних цілей банку.

Управління активами і пасивами передбачає:

- управління структурою балансу банку;
- оперативну зміну структури балансу залежно від параметрів навколишнього середовища;
- максимізацію прибутку в межах заданих величин ризику, встановлених в тактичному плані.

Таблиця 2

Планові значення окремих елементів активів АТ «Райффайзен Банк Аваль» станом на 01.01, млн. грн. (розраховано та складено автором за даними [10])

Роки	Грошові кошти та їх еквіваленти	Цінні папери в портфелі банку	Кредити та заборгованість юридичних осіб	Кредити та заборгованість фізичних осіб	Резерви під знецінення кредитів
2019	16592,2	1801,4	47975,2	8533,1	-8533,1
2020	19366,3	2102,6	55996,4	9959,8	-9959,8
2021	22533,1	2446,5	65153,0	11588,5	-11588,5
2022	26155,5	2839,7	75626,8	13451,4	-13451,4
2023	30305,9	3290,3	87627,2	15585,9	-15585,9

В теоретичному сенсі можна розглядати управління активами і пасивами як базове і ускладнене.

При базовому управлінні основними орієнтирами є вимоги органів нагляду в частині дотримання показника достатності капіталу, рівня ліквідності, процентного та інших ринкових ризиків. За такого підходу увага концентрується на ідентифікації, кількісному вимірі та аналізі ризиків з метою недопущення виникнення його критичних значень для банку. Отже, орієнтиром управління стає підтримка нейтральних позицій до ризику, що призводить до обмеження діяльності на фінансових ринках з метою мінімізації впливу основних ризиків; всі зусилля менеджменту спрямовані на зниження ризиків, а не на активне управління ними.

Ускладнене управління передбачає визначення розміру і структури балансу, встановлює скориговані за ризиком орієнтири прибутковості в усіх напрямках діяльності. При цьому ключові вимоги регулюючого органу розглядаються як «мінімальні», а весь спектр ризиків відстежується на постійній основі по банку в цілому, що дозволяє запобігати зниженню капіталу, усувати бар'єри на шляху до отримання позик на ринку і мінімізувати витрати на залучення ресурсів.

Інакше кажучи, базове управління активами і пасивами не відповідає вимогам конкурентної стратегії і властиво банкам, які слідує за змінами навколишнього середовища, і їх стратегію можна виразити таким словосполученням: «відповідати і реагувати». У свою чергу, ускладнене управління активами і пасивами передбачає здатність банку «ініціювати і впливати».

Оперативне планування включає розробку детальних бюджетів (доходів і витрат) банку. Процес складання бюджету передбачає роботу зі складання загального бюджету, бюджетів за напрямками діяльності та структурними підрозділами, контролю виконання основних бюджетних показників. Інакше кажучи, дані бюджету є планом майбутніх операцій банку і їх результатів, що викладені у вигляді внутрішнього нормативного документа банку.

Розрізняють дві основні моделі складання бюджету:

- банк як єдине ціле;
- банк як сукупність центрів відповідальності.

Перша модель ігнорує внутрішню структуру банку, а складання бюджету здійснюється в розрізі загальних статей фінансового обліку, які відповідають вимогам регулюючих органів. У цьому випадку складається один (генеральний або основний) бюджет. Очевидним недоліком даної моделі є те, що не береться до уваги оцінка ефективності окремих структурних одиниць банку, а основний акцент ставиться на оцінку ефективності або неефективності діяльності банку в цілому.

Таблиця 3

Планові значення доходів та витрат АТ «Райффайзен Банк Аваль» станом на 01.01, млн. грн.
(розраховано та складено автором за даними [10])

Роки	Доходи	Витрати	Чистий прибуток банку
2019	14221,9	-10609,5	2844,4
2020	16599,7	-12383,4	3319,9
2021	19314,1	-14408,4	3862,8
2022	22419,0	-16724,6	4483,8
2023	25976,4	-19378,4	5195,3

Друга модель орієнтується на сукупність центрів відповідальності, тобто банк розглядається як сукупність центрів. Критерієм виділення в структурі банку центрів є характер здійснюваної ними діяльності. За такого підходу кожен центр має свій бюджет, за виконання якого він звітує перед вищим органом. Безумовно, крім локальних бюджетів банк складає також загальний бюджет, який поєднує дані бюджетів всіх центрів. Для оцінки прибутковості виділених в структурі банку центрів вводиться трансферна ціна. Під трансфертною розуміють ціну, за якою здійснюється переказ коштів з одного підрозділу в інший. Ця модель дозволяє підвищити мотивацію, віддачу і підконтрольність окремих підрозділів, що сприяє скороченню неконтрольованих витрат. Безумовно, такий метод вимагає великих зусиль і витрат для впровадження, проте його перевагою є те, що він дає більш повну інформацію керівництву банку, ключовим керуючим структурам для прийняття оптимальних і вірних рішень.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене дослідження показало, що кожен банк формує власну систему планування, яка ґрунтується на загальних теоретичних передумовах. Комерційні банки по-різному формують свою місію, стратегію, тактику і організують оперативне управління для досягнення поставлених цілей. Спільними елементами системи планування є взаємозв'язок і взаємовплив окремих видів планів між собою і наповнення цих планів змістом, який визначається запитами постановників планових завдань.

Класифікація планів діяльності банку була і залишається питанням, на яке можна дати різні варіанти відповідей залежно від прийнятої теоретичної чи практичної точки зору. Це надає можливість подальших розробок щодо наповнення планів різним змістом як з боку теорії банківської діяльності, так і з боку практики банківської справи. При цьому варто звернути увагу на адекватність процедур і результатів планування діяльності банків щодо реалістичності їх можливостей у майбутньому та відповідності результатів планування минулому (відсутність «різких стрибків»).

Література

1. Долан Э. Дж. *Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика* / Пер. с англ. Москва : Туран, 1996. 448 с.
2. Кидуэлл Д. С., Петерсон Р. Л., Блэкуэлл Д. У. *Финансовые институты, рынки и деньги* / Пер. с англ. СПб. : Питер, 2000. 752 с.
3. Миллер Р. Л., Ван-Хуз Д. Д. *Современные деньги и банковское дело* / Пер. с англ. Москва : ИНФРА-М, 2000. 856 с.
4. Ларионова И. В. *Управление активами и пассивами в коммерческом банке*. Москва : Консалтбанк, 2003. 272 с.
5. Роуз П. *Банковский менеджмент* / Пер. с англ. Москва : Дело ЛТД, 1995. 768 с.
6. Синки Дж. *Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг* / Пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. 1018 с.

7. Куницына Н. Н., Ушвицкий Л. И., Малеева А. В. *Бизнес-планирование в коммерческом банке*. Москва : Финансы и статистика, 2002. 304 с.
8. Кузнецова Л. В., Маслов Ю. К. *Процеси організації планування фінансової діяльності банку*. Одеса : Пальміра, 2006. 265 с.
9. Поморина М. А. *Планирование как основа управления деятельностью банка*. Москва : Финансы и статистика, 2002. 382 с.
10. *Національний банк України* : сайт. URL: <http://www.bank.gov.ua>.

References

1. Dolan, E. G. (1996). *Money, banking and monetary policy*. Trans. from Eng. [Dengi, bankovskoe delo i denezhno-kreditnaya politika; per. s angl.], Turan, Moskva, 448 s. [in Russian]
2. Kidwell, D. S., Peterson, R. L., Blackwell, D. W. (2000). *Financial institutions, markets, and money* [Finansovye instituty, rynki i dengi; per. s angl.], Piter, Sankt-Peterburg, 752 s. [in Russian]
3. Miller, R. L., Van-Hoose, D. D. (2000). *Modern money and banking*. Trans. from Eng. [Sovremennye dengi i bankovskoe delo; per. s angl.], INFRA-M, Moskva, 856 s. [in Russian]
4. Larionova, I. V. (2003). *Asset and liability management in commercial bank* [Upravlenie aktivami i passivami v kommercheskom banke], Konsaltbankir, Moskva, 272 s. [in Russian]
5. Rose, P. (1995). *Bank management*. Trans. from Eng. [Bankovskiy menedzhment; per. s angl.], Delo LTD, Moskva, 768 s. [in Russian]
6. Sinkey, J. (2007). *Commercial bank financial management in the financial services industry*. Trans. from English [Finansovyy menedzhment v kommercheskom banke i v industrii finansovykh uslug; per. s angl.], Alpina Biznes Buks, Moskva, 1018 s. [in Russian]
7. Kunitsyna, N. N., Ushvitskiy, L. I., Maleeva, A. V. (2002). *Business planning in commercial bank* [Biznes-planirovanie v kommercheskom banke], Finansy i Statistika, Moskva, 304 s. [in Russian]
8. Kuznetsova, L. V., Maslov, Yu. K. (2006). *Organization planning processes of the bank's financial activity* [Protsesy organizatsii planuvannia finansovoi diialnosti banku], Palmira, Odessa, 265 s. [in Ukrainian]
9. Pomorina, M. A. (2002). *Planning as a basis of bank's activity management* [Planirovanie kak osnova upravleniya deyatel'nostyu banka], Finansy i statistika, Moskva, 382 s. [in Russian]
10. *National Bank of Ukraine*: website [Natsionalnyi Bank Ukrainy: sait], available at: <http://www.bank.gov.ua> [in Ukrainian]

***МЕНЕДЖМЕНТ ТА
БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ***

Інна Олексіївна КУЗНЕЦОВА

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту,
Одеський національний економічний університет, Україна, e-mail: inna.stream@ukr.net,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3017-6165>

Юлія Валентинівна КАРПЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
Одеський національний економічний університет, Україна, e-mail: uliauliavk@gmail.com,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1144-3910>

СТРАТЕГІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БОРОШНОМЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ: КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ

Кузнецова, І. О., Карпенко, Ю. В. *Стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємств борошномельної галузі : концептуальна модель*. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 168–178.

Анотація. У статті проаналізовано товарну структуру експорту України. Доведено, що аграрний сектор став стабільним джерелом валютних надходжень та здійснює істотний внесок у розвиток зовнішньоекономічної діяльності й підтримання зовнішньоторговельного балансу держави. Обґрунтовано важливість експортування продуктів переробки зернових. Проаналізовано розвиток експорту в борошномельній галузі та визначено, що вона стала експорторієнтованою в останні десять років. Проведено експертне оцінювання привабливості напряму діяльності «Експортування борошна» за методикою І. Ансоффа, яка враховує низку факторів, що характеризують його перспективи прибутковості та зростання, а саме: темпи зростання відповідного сектору; зростання чисельності споживачів; динаміку географічного розширення ринків; ступінь оновлення продукції; ступінь оновлення технологій; громадську прийнятність продукції; державне регулювання; коливання цін; агресивність ведучих конкурентів; конкуренцію на ринку ресурсів; витрати, пов'язані з виходом на ринок; перспективи прибутковості (сприятливі та несприятливі чинники рентабельності). За результатами експертного оцінювання встановлено привабливість напрямку діяльності «Експортування борошна» для розвитку підприємств борошномельної галузі. Проведено критичний аналіз наукових доробок щодо складу основних операцій процесу формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Обґрунтовано важливість включення в процес формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності операцій оцінювання рівня ризику зовнішньоекономічної діяльності підприємства та оцінювання потенціалу економічної безпеки. Одержано науковий результат, новизна якого полягає в удосконаленні процедури формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства, яку відрізняє від існуючих врахування надзвичайно ризикового характеру цієї діяльності та спроможність підприємства захищатися від загроз.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність; борошномельна галузь; експорт борошна; процес стратегічного управління; операція процесу управління; оцінка привабливості напряму діяльності.

Інна Алексеевна КУЗНЕЦОВА

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента, Одесский
национальный экономический университет, Украина, e-mail: inna.stream@ukr.net,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3017-6165>

Юлия Валентиновна КАРПЕНКО

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Одесский национальный
экономический университет, Украина, e-mail: uliauliavk@gmail.com,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1144-3910>

СТРАТЕГИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МУКОМОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ: КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ

Кузнецова, И. А., Карпенко Ю. В. *Стратегия внешнеэкономической деятельности предприятий мукомольной отрасли : концептуальная модель*. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 168–178.

Аннотация. В статье проанализирована товарная структура экспорта Украины. Доказано, что аграрный сектор стал стабильным источником валютных поступлений и вносит существенный вклад в развитие внешнеэкономической деятельности страны и поддержание внешнеторгового баланса государства. Обоснована важность экспортирования продуктов переработки зерновых. Проанализировано развитие экспорта в мукомольной отрасли и определено, что она стала экспортоориентированной в последние десять лет. Проведено экспертное оценивание привлекательности направления деятельности «Экспортирование муки» по методике И. Ансоффа, которая учитывает ряд факторов, характеризующих его перспективы прибыльности и роста, а именно: темпы роста соответствующего сектора; рост численности потребителей; динамику географического расширения рынков; степень обновления продукции; степень обновления технологий; общественную приемлемость продукции; государственное регулирование; колебания цен; агрессивность ведущих конкурентов; конкуренцию на рынке ресурсов; расходы, связанные с выходом на рынок; перспективы прибыльности (благоприятные и неблагоприятные факторы рентабельности). По результатам экспертной оценки установлена привлекательность направления деятельности «Экспортирование муки» для развития предприятий мукомольной отрасли. Проведен критический анализ научных разработок относительно состава основных операций процесса формирования стратегии внешнеэкономической деятельности. Обоснована важность включения в процесс формирования стратегии внешнеэкономической деятельности операций оценивания уровня риска внешнеэкономической деятельности предприятия и оценки потенциала экономической безопасности. Получен научный результат, новизна которого заключается в совершенствовании процедуры формирования стратегии внешнеэкономической деятельности предприятия, которую отличает от существующих учет чрезвычайно рискованного характера этой деятельности и способность предприятия защищаться от угроз.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность; мукомольная отрасль; экспорт муки; процесс стратегического управления; операция процесса управления; оценка привлекательности направления деятельности.

Inna KUZNETSOVA

Doctor of Economics, Professor, Head of Management Department, Odessa National Economics University, Ukraine, e-mail: inna.stream@ukr.net, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3017-6165>

Yulia KARPENKO

PhD in Economics, Associate Professor, Management Department, Odessa National Economics University, Ukraine, e-mail: uliauliavk@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1144-3910>

STRATEGY OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF FLOUR MILLING INDUSTRY ENTERPRISES: CONCEPTUAL MODEL

Kuznetsova, I., Karpenko, Yu. (2019). *Strategy of foreign economic activity of flour milling industry enterprises: conceptual model*. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Strategiia zovnishnioekonomichnoi diialnosti pidpriemstv boroshnomelnoi haluzi: kontseptualna model; za red.: M. I. Zvieriakov (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; *Visnik social'noekonomichnih doslidzen'* (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 168–178.

Abstract. The commodity structure of Ukraine's exports is analyzed in the article. It is proved that the agrarian sector has become a stable source of foreign exchange earnings and makes a significant contribution to the country's foreign economic activity development and the maintenance of state's foreign trade balance. An importance of grain processing products export is substantiated. An export's development in the flour milling industry is analyzed and it is determined that she has become export-oriented in the past ten years. An expert evaluation of the «Flour export» activity direction attractiveness was carried out according to the I. Ansoff method, which takes into account a number of factors that characterize its prospects for profitability and growth, namely: the growth rate of relevant sector; consumer population growth; the dynamics of markets geographical expansion; the degree of product renewal; the degree of technology update; public acceptability of products; state regulation; price fluctuations; aggressiveness of leading competitors; resource market competition; market entry costs; prospects of profitability (favorable and unfavorable factors of profitability). According to the expert evaluation results, the attractiveness of the «Flour export» activity direction for the milling industry enterprises development was established. A critical analysis of scientific developments regarding the composition of main operations a foreign economic activity strategy processes' forming was carried out. The importance of including in the foreign economic activity strategy formation process of operations risk evaluation of enterprise's foreign economic activity and economic security potential evaluation is substantiated. A scientific result has been obtained, the novelty of which is in an improvement of the procedure for enterprise's foreign economic activity strategy forming, which differs from an existing ones by accounting the extremely risky nature of this activity and enterprise's ability to protect itself from threats.

Keywords: foreign economic activity; flour milling industry; flour exports; strategic management process; management process operation; assessment of activity direction's attractiveness.

JEL classification: D210; L190

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.168-178](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.168-178)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Борошномельні підприємства відіграють важливу роль у забезпеченні населення продуктами масового попиту. Впродовж останніх років у галузі створився надлишок потужностей. Тому зовнішньоекономічна діяльність для цих підприємств є вельми привабливим бізнесом, що має відкрити нові можливості на закордонних ринках. За таких умов підвищується значення стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю, яке надає можливість визначитися з основними видами дій, що сприяють успішному закріпленню на нових сегментах. Формування стратегії ЗЕД підприємств борошномельної галузі потребує вирішення питання стосовно обґрунтування методичних підходів, які б встановлювали логічну послідовність цього процесу та визначали методи отримання й перетворення інформації.

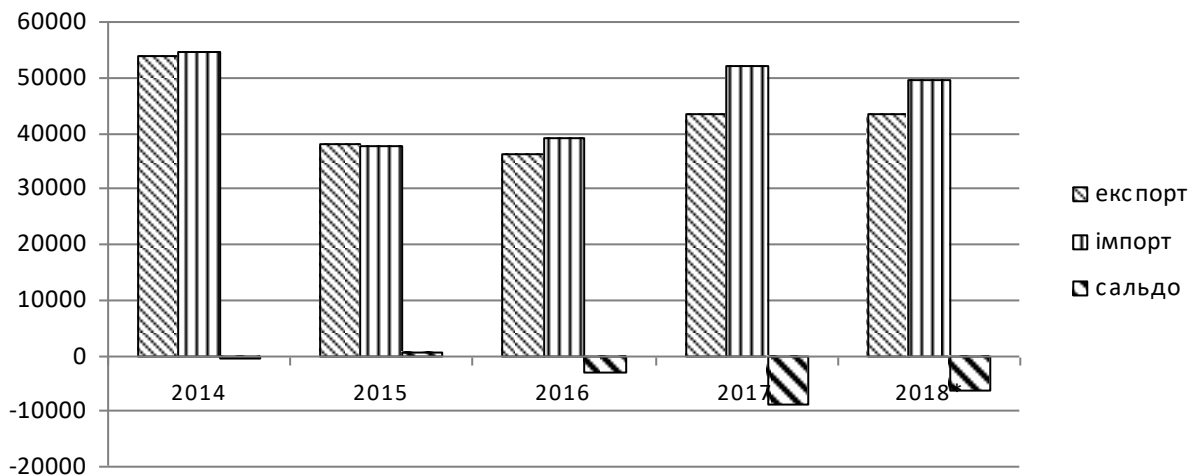
Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теорія стратегічного управління отримала свого розвитку в наукових працях зарубіжних авторів: І. Ансофф, А. Томпсон, Дж. Стрікланд, М. Портер, М. Мінцберг. Дослідження теоретико-методологічних проблем формування зовнішньоекономічних стратегій висвітлено в працях вітчизняних авторів: І. В. Бабій, О. Є. Кузьміна, О. Г. Мельник, І. О. Піддубного, В. В. Шведа, Л. О. Чорної. В наукових джерелах автори доречно підкреслюють, що стратегія зовнішньоекономічної діяльності є функціональною та акцентують увагу на паралельному процесі здійснення її розробки із загальною стратегією підприємства в режимі постійного інформаційного обміну. Проте в сучасних наукових роботах автори виділяють різну кількість етапів її формування та визначають різну послідовність їх виконання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Структура процесу формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності трактується по-різному, що призводить до невизначеності послідовності дій, а відповідно і до методів, які необхідно застосовувати. Тому виникає необхідність формалізувати процес формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства. До того ж цей процес має враховувати особливості діяльності борошномельних підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є формалізація процесу формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств борошномельної галузі шляхом встановлення логічної послідовності цього процесу та визначення методів отримання й перетворення інформації на кожному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тривала економічна криза в Україні значною мірою вплинула на стан зовнішньої торгівлі нашої держави та її зовнішньоторговельний баланс. Обсяг імпорту перебільшує обсяг експорту, що не забезпечує в цілому потреби країни у надходженні валютних коштів.

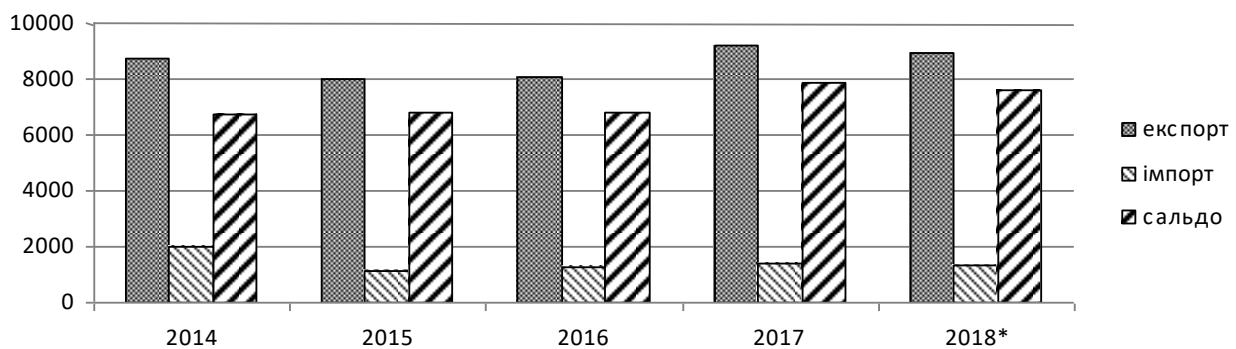
Зовнішньоторговельний баланс за товарами нашої країни має від'ємне значення. За останні чотири роки тільки у 2015 році він був позитивним. Сальдо у 2014 році мало від'ємне значення та дорівнювало – 527 млн. дол. США, у 2016 році від'ємне значення сальдо балансу збільшилося до – 2888,1 млн. дол., у 2017 – до 8865,7 млн. дол. За одинадцять місяців 2018 року (січень–листопад) від'ємне значення сальдо зовнішньоторговельного балансу становило – 6342,5 млн. дол. США (рис. 1).



* Дані за 2018 рік представлені за одинадцять місяців (січень–листопад)

Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України (розроблено авторами за даними [1])

Водночас позитивним трендом розвитку нашої країни в останні роки є зростання обсягів експорту аграрної продукції. Аналіз даних митної статистики свідчить про те, що зовнішньоторговельний баланс за продуктами рослинного походження має позитивне значення. Сальдо у 2014 р. дорівнювало 6704,5 млн. дол. США, у 2015 р. збільшилося до 6825,3 млн. дол. США, а в 2017 р. – до 7847,6 млн. дол. США (рис. 2).



* Дані за 2018 рік представлені за одинадцять місяців (січень–листопад)

Рис. 2. Динаміка зовнішньої торгівлі продуктами рослинного походження України (розроблено авторами за даними [1])

Аналіз товарної структури експорту України дозволяє стверджувати, що вивезення аграрної продукції має одну з найбільших часток (22,37%) в торгівлі України та посідає друге місце після недорогоцінних металів та виробів з них (23,05%). Отже, аграрний сектор став стабільним джерелом валютних надходжень та вносить істотний вклад у розвиток зовнішньоекономічної діяльності країни й підтримання зовнішньоторговельного балансу держави. Проте істотною проблемою вітчизняного аграрного експорту залишається його домінуюча сировинна орієнтація, що як відомо є продукцією з низькою доданою вартістю. Так, у 2016–2018 рр. в експорті продуктів рослинного походження 75% займали зернові культури.

За таких умов зростає значення експортування продуктів переробки зернових, і, в першу чергу, борошномельної продукції.

Варто зазначити, що борошномельна галузь стала експортоорієнтованою тільки з 2007 року. До цього часу вивезення борошна відбувалося в невеликих обсягах

(20–30 тис. тонн). Поштовхом для розвитку експортної торгівлі було введення урядом квотування експорту зерна.

У наступному 2008 році активний експорт борошна продовжився і становив 226 тис. тонн за рік. За результатами аналізу можна визначити низку причин зростання експортування у цей період:

- неврожай пшениці в основних країнах-експортерах, що призвело до значного зменшення ціни борошна на внутрішньому ринку по відношенню до його ціни на зовнішніх ринках;
- обвал курсу гривні по відношенню до долара, що є сприятливим фактором для експорту через цінову привабливість.

У 2009 році відбулося помітне скорочення експорту борошна до 120 тис. тонн, а в наступному році – до 86 тис. тонн, через зниження світового попиту, на що вплинули низькі ціни на продовольчу пшеницю. За таких умов було вигідніше закуповувати зерно, ніж імпортувати борошно. В останні роки експорт борошна знову став зростати (рис. 3): у 2013 році він досяг обсягу 2007–2008 років, а в 2017 сягнув до 443 тис. тонн.

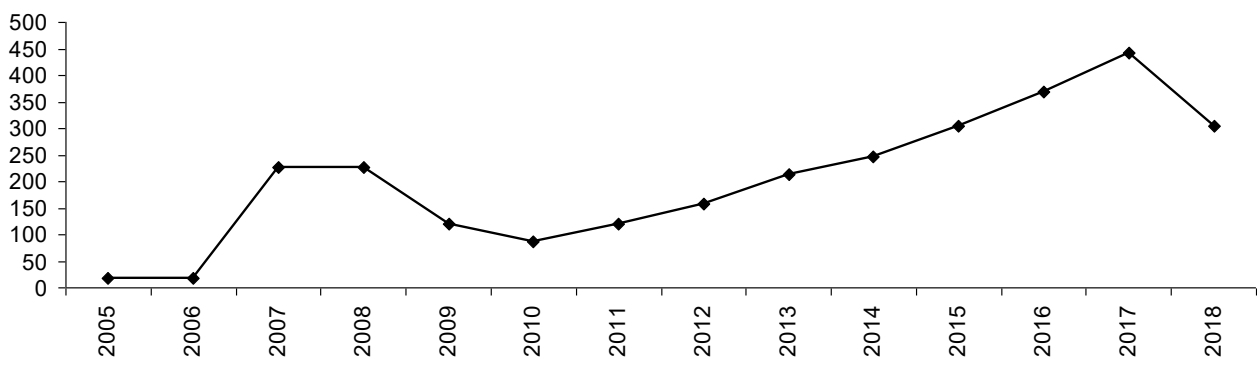


Рис. 3. Динаміка експорту борошна з України (розроблено авторами за даними [1])

Провівши експертне оцінювання привабливості напряму діяльності «Експортування борошна» за методикою І. Ансоффа, яка враховує низку факторів, що характеризують його перспективи прибутковості та зростання [2]. Розглянемо кожний із цих факторів для ринку експорту борошна ринку.

Темпи зростання ринку експортування борошна. Результати проведеного аналізу дозволяють стверджувати, що експортування аграрної продукції на світовому ринку збільшується. У загальній структурі світового експорту аграрної продукції продукти із зернових культур займають восьму позицію. Світовий ринок борошна за оцінкою ФАО достатньо великий: його оцінюють у 14 млн. тонн або 4,6 млрд. долл. США [3].

Аналіз динаміки зростання світового експорту аграрної продукції з найбільшою питомою вагою, надає змогу стверджувати, що експортування борошна зростає досить високими темпами. За п'ять років його експорт збільшився на 34,1 млрд. дол. США. За цим показником ринок борошна зайняв п'яту позицію (рис. 4).

Отже, темпи зростання ринку можна визначити як високі.

Зростання чисельності споживачів. Через постійне зростання чисельності населення у світі можна припустити, що чисельність споживачів на світовому ринку буде збільшуватися.

Разом з тим існує стійка тенденція скорочення внутрішнього споживання через скорочення населення в нашій державі та зниження попиту на борошно, що пов'язано зі зменшенням споживання хлібних продуктів.

Динаміка географічного розширення ринків. Останнім часом змінилися не тільки обсяги експорту борошна, але і його географія. Україна за останні роки вийшла на ринки країн Азії: Китаю, КНДР та Південної Кореї. На ринки країн Азії в 2010 р. припадало близько 1% від загального обсягу експорту борошна нашою державою, а в 2016 р. частка цього сектору перевищила 30%. Нарощуються поставки і в напрямку країн Африки.

Запровадження зони вільної торгівлі між Україною та ЄС також дозволило розширити географію поставок. У 2016 році в країни ЄС було поставлено понад 7 тис. тонн борошна загальною вартістю близько 2 млн. дол. США [5].

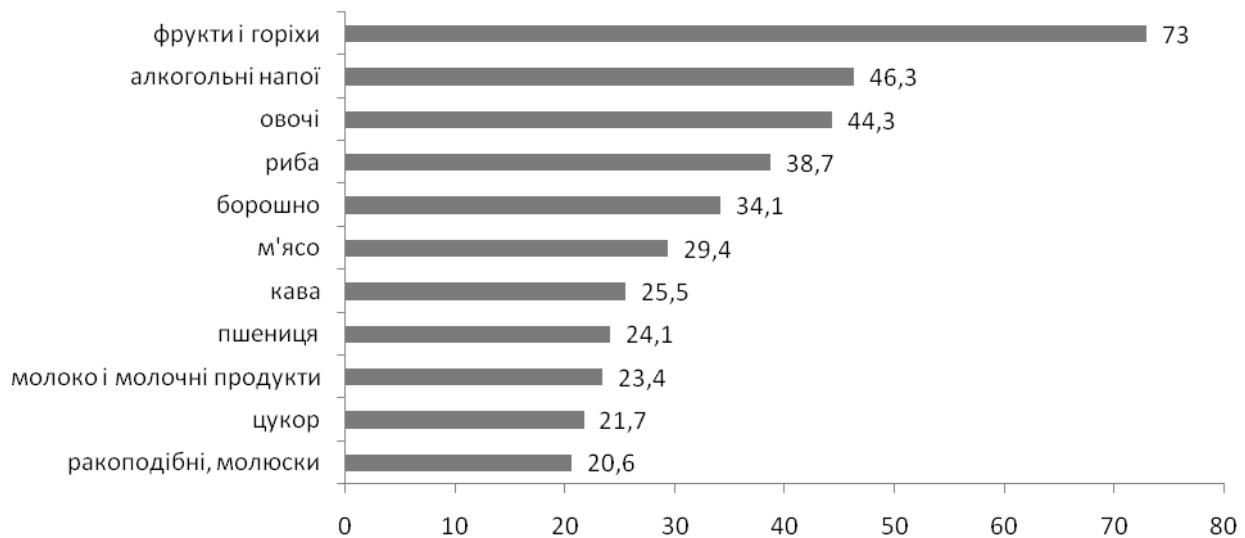


Рис. 4. Абсолютний приріст світового експорту групи найбільших за вартістю видів аграрної продукції за 2000–2015 рр. [4]

Ступінь оновлення продукції. Борошно належить до продукції з жорстко стандартизованими показниками якості. Тому його оновлення майже не відбувається, що дозволяє виробникам працювати зі стабільними показниками.

Ступінь оновлення технологій. Як і в кожній галузі, технології борошномельної галузі змінюються й удосконалюються. Проте порівняно з інноваційними галузями такі зміни відбуваються доволі повільно.

Громадська прийнятність продукції. Борошно є основною сировиною для найбільш масового і важливого у харчуванні людини продукту – хліба. Середня питома вага витрат борошна у структурі собівартості хліба становить приблизно 50% і йому немає замінників. Тому борошно є абсолютно прийнятним продуктом.

Державне регулювання. Регулювання цін на борошно здійснюється на внутрішньому ринку, оскільки борошно є соціально значимим продуктом. На ринку зовнішньої торгівлі борошна дієвої підтримки експорту поки не відбувається. Це стосується вчасного повернення ПДВ, зниження тарифів з боку державного підприємства Укрзалізниця на перевезення борошномельної продукції вбік портів.

Коливання цін. У структурі витрат на виробництво борошна вартість зерна складає приблизно 70–75%. Тому існує висока залежність виробників борошномельної продукції від кон'юнктури ринку зерна. Це наглядно видно за динамічним рядом коливання цін на борошно та пшеницю впродовж маркетингового року, представленого на рис. 5.

Агресивність провідних конкурентів. Світовий ринок борошна відрізняється жорсткою конкуренцією. Потужну конкуренцію українським виробникам становить Казахське, Пакистанське і Турецьке борошно. Ці три країни контролюють понад 40% світового експорту борошна. Вони мають сталий набір регіонів поставок. З основними імпортерами є діючі довгострокові угоди про торгівлю.

Лідуючі позиції Туреччини та Казахстану забезпечені державною політикою підтримки зернопереробної галузі та її зовнішньоекономічної діяльності.

Туреччина виробляє борошно з українського зерна. Проте турецькі борошномели працюють у спеціальному митному режимі, яким передбачено скасування податків з сировини. Безпосередня близькість підприємств до портів забезпечує низькі логістичні витрати. Тому турецькі виробники борошна навіть за несприятливої кон'юнктури працюють без збитків. Це сукупно формує вагомі конкурентні переваги турецьким борошномелам.

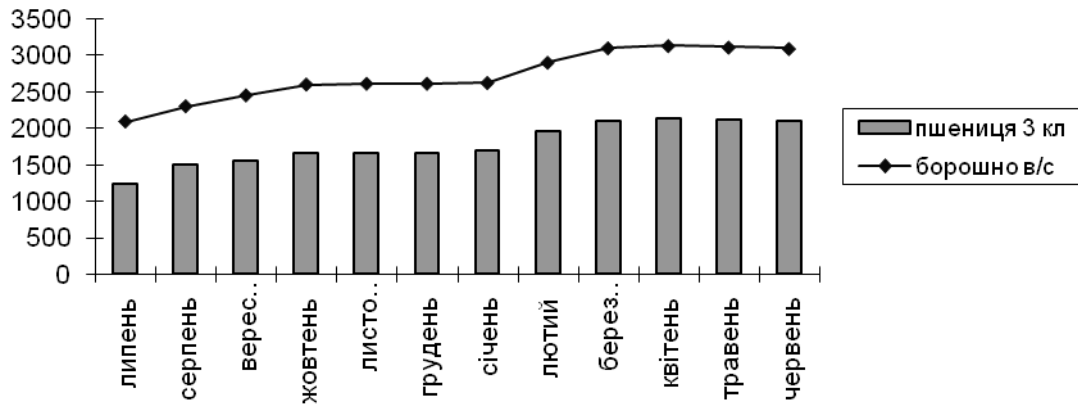


Рис. 5. Динаміка цін на борошно та пшеницю 3 класу в 2017/18 МР
(розроблено авторами за даними [6])

Казахстанські виробники також мають державну підтримку. До того ж важливою конкурентною перевагою їх продукції є виробництво борошна із твердих сортів пшениці та розвиток напрямку з виробництва збагаченого борошна.

Разом з тим експортування борошна з боку нашої країни збільшується.

Конкуренція на ринку ресурсів. Оскільки наша держава є одним з провідних виробників зерна, то конкуренція на ринку ресурсів є незначною.

Витрати, пов'язані з виходом на ринок. Світовий ринок борошна також має певні тарифні та нетарифні бар'єри. Для конкурентоспроможності на зовнішніх ринках борошномельна продукція повинна відповідати певним вимогам. За кордоном борошно продається зі спеціальними якісними характеристиками, та повинно мати певні сертифікати (ISO 22000:2005 або ISO 9001:2008). Також багато країн імпортують тільки так зване «укріплене борошно», тобто збагачене вітамінами та мікроелементами. Для його виробництва необхідно спеціальне обладнання і безпосередньо вітамінно-мікроелементний комплекс зі всією необхідною документацією. Додатки закупаються безпосередньо у покупця продукції, оскільки в Україні таких постачальників немає. Отже, вихід на зарубіжні ринки має певні витрати.

Перспективи прибутковості (сприятливі та несприятливі чинники рентабельності). Порівняно з експортом зерна, експорт борошна з України є менш прибутковим. Проте в галузі існує надлишок потужностей. Тому зовнішні ринки є привабливими для вітчизняних борошномелів. Так, на сьогодні в галузі працює близько 500 підприємств. На зовнішні ринки борошно поставляють понад 110 підприємств, тобто більше 20% і їх кількість зростає.

На підставі всього вищевикладеного було проведено оцінювання привабливості напряму діяльності «Експортування борошна» (табл. 1). Для підведення підсумку було використано шкалу за якою сума балів відповідає ступеню привабливості [7]:

- висока привабливість – більше 20 балів;
- помірна привабливість – від 1 до 19 балів;
- непривабливий – від 55 до 0 балів.

Таблиця 1

Привабливість напряму діяльності «Експортування борошна» (розроблено авторами)

Фактори	Оцінка Шкала оцінювання -5 +5	Стисле обґрунтування оцінки
темпи зростання відповідного сектору	+ 5	темпи зростання ринку є високими через зростання світового попиту
зростання чисельності споживачів	+ 4	є тенденція до постійного зростання чисельності населення

Продовження табл. 1

динаміка географічного розширення ринків	+ 3	Україна розширює географію ринків, з 2010 року перелік торговельних партнерів розширився з 50 до 73 країн
ступінь оновлення продукції	+ 4	борошно належить до продукції з жорстко стандартизованими показниками якості
ступінь оновлення технологій	+ 3	порівняно з інноваційними галузями зміни відбуваються повільно
громадська прийнятність продукції	+ 5	борошно є основною сировиною для найбільш масового і важливого у харчуванні людини продукту – хліба
державне регулювання	+ 1	відсутнє, проте відсутня і державна підтримка
коливання цін	- 3	значне
агресивність ведучих конкурентів	- 3	ринок з жорсткою конкуренцією та з державною підтримкою конкурентів
конкуренція на ринку ресурсів	+ 4	низький рівень через значний обсяг зерновиробництва
витрати, пов'язані з виходом на ринок	+ 2	витрати на сертифікацію, стабільність якості та вітамінізацію
Сумарна оцінка	+ 25	

За результатами проведеного оцінювання можна дійти висновку, що напрямок діяльності «Експортування борошна» є привабливим для розвитку підприємств борошномельної галузі.

Проведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства вимагає вирішення складних завдань стосовно функціонування та ринкової поведінки підприємства на зарубіжних ринках. У першу чергу такі рішення стосуються стратегії зовнішньоекономічної діяльності.

Стратегію зовнішньоекономічної діяльності науковці розглядають як функціональну [8; 9; 10]. Вона визначає напрямки і способи зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Виходячи з процесного підходу до формування стратегії [11], необхідно визначити основні операції даного процесу. Аналіз наукових джерел [8, с.10; 10, с. 82; 12, с.118; 13, с.439] дозволяє визначити, що науковці з деякими варіаціями розглядають такі етапи її формування: дослідження зарубіжних ринків збуту; визначення місії та цілей зовнішньоекономічної діяльності; здійснення стратегічного аналізу для порівняння встановлених цілей ЗЕД з результатами аналізу середовища; моделювання варіантів сценаріїв розвитку подій та дослідження впливу кожного з них на сформульовані альтернативні стратегії ЗЕД; вибір найбільш прийнятної стратегії ЗЕД із альтернативних.

Вихід підприємства на зовнішньоекономічні ринки зазвичай спричинений певними умовами, що спонукають його вийти за межі звичних умов господарювання. Тому, саме ці умови і визначають цілі ЗЕД та їх формують на початку роботи над стратегією.

Важливим є оцінювання ризику зовнішньоекономічної діяльності. Ризики зовнішньоекономічної діяльності достатньо досліджені. В роботах І. Коноваленка визначено джерела таких ризиків [14], Т. Гончар встановлено взаємозв'язки певних ризиків та основних видів діяльності ЗЕД [15], А. В. Свідерською та В. В. Лук'яною систематизовано основні групи зовнішньоекономічних ризиків та надано методичний інструментарій ідентифікації та якісного аналізу ризиків [16]. Проте дослідження виконуються у цій галузі знань переважно для промислових підприємств. Тому більш доцільним буде використати здобутки О. Малютенка [7], в яких розглянуто специфіку стратегічних ризиків борошномельних підприємств та удосконалити перелік визначених ним ризик-факторів такими, що відображають вихід на зовнішні ринки.

Під час виходу на зовнішні ринки важливим є не тільки врахування впливу стратегічних ризиків, але й здатність підприємства захищатися від загроз. Остання властивість характеризується потенціалом економічної безпеки підприємства. Його оцінку

для підприємств галузі хлібопродуктів з урахування специфіки їх діяльності достатньо розроблено в роботі [17] і буде використано нами в процесі розробки стратегії ЗЕД.

У монографії [17] для визначення характеру стратегії використовують матрицю, яка надає можливість одночасного врахування станів загроз та потенціалу економічної безпеки. Оскільки загрози тісно зв'язані з ризиком, пропонуємо трансформувати цю матрицю на таку, що враховує ризик ЗЕД. Це дозволить визначити характер стратегії ЗЕД.

Зважаючи на те, що стратегія є набором дій з досягнення зовнішньоекономічних цілей підприємства, доцільно такі дії визначати з найбільших загроз від ризиків цієї діяльності. Це можна зробити через визначення рангів ризиків.

У такий спосіб буде отримано набір дій з реалізації цілей ЗЕД підприємства, тобто структуру процесу формування стратегії, яка складається з операцій (рис. 6): формування цілей ЗЕД підприємства; оцінювання привабливості напрямку ЗЕД підприємства; оцінювання рівня ризику ЗЕД підприємства; оцінювання потенціалу економічної безпеки; визначення характеру стратегії; формування набору дій для реалізації цілей ЗЕД.

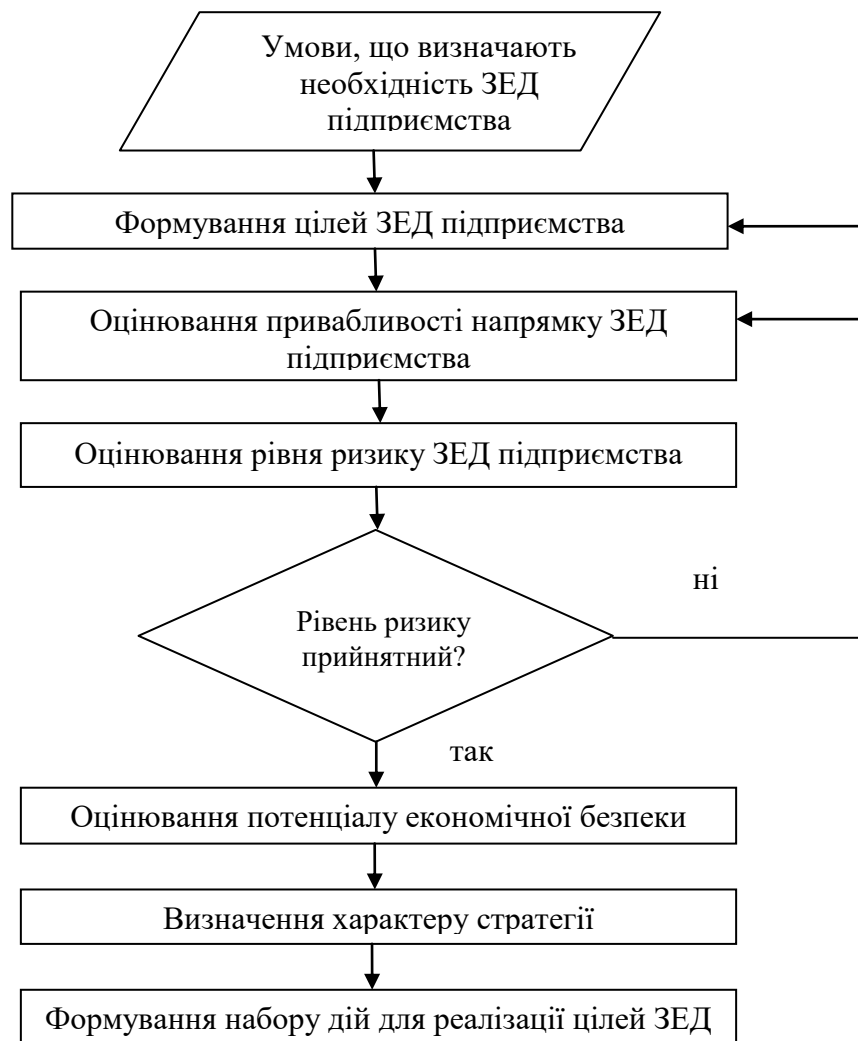


Рис. 6. Концептуальна модель процесу формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства (удосконалено авторами)

Таким чином, нами запропоновано структуру процесу формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства, яку відрізняє від існуючих врахування необхідності формування набору дій для реалізації цілей ЗЕД, а також врахування надзвичайно ризикового характеру цієї діяльності та спроможність підприємства захищатися від загроз шляхом оцінювання його потенціалу економічної безпеки.

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами опрацювання зроблено такі висновки:

1. Аграрний сектор є стабільним джерелом валютних надходжень та здійснює істотний внесок у розвиток зовнішньоекономічної діяльності країни й підтримання зовнішньоторговельного балансу держави. В сучасних умовах зростає важливість експортування продуктів переробки зернових.
2. З використанням експертного оцінювання за методикою І. Ансоффа доведено привабливість наряду діяльності «Експортування борошна» за низкою факторів, що характеризують його перспективи прибутковості та зростання.
3. Обґрунтовано важливість включення в процес формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності операцій з оцінювання рівня ризику зовнішньоекономічної діяльності підприємства та оцінювання потенціалу економічної безпеки.
4. Одержано науковий результат, новизна якого полягає в удосконаленні процедури формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності, яку відрізняє від існуючих урахування надзвичайно ризикового характеру цієї діяльності та спроможності підприємства захищатися від загроз шляхом оцінювання його потенціалу економічної безпеки. Це дозволяє сформувати набір дій для реалізації цілей зовнішньоекономічної діяльності.

Подальші дослідження будуть направлені на формування технології оцінювання ризику зовнішньоекономічної діяльності борошномельних підприємств.

Література

1. Державна служба статистики : сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.02.2019).
2. Ансофф І. *Стратегическое управление* / Пер. с англ. Е. Л. Леонтьева, Е. Н. Строганов, Е. В. Вышинская, М. В. Никольский, В. Н. Смирнов. Москва : Экономика, 1989. 519 с.
3. The Food and Agriculture Organization (FAO) : website. URL: <http://www.fao.org> (access date: 11.02.2019).
4. Кернасюк Ю. В. *Зовнішньоекономічні ризики українського агроекспорту* // Економічний гектар. 23.06.2017 р. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar> (дата звернення: 11.02.2019).
5. Рибчинський Р. *Ринок борошна України : повільна хода вперед*. URL: <http://ukrmillers.com/interv-yu> (дата звернення: 15.02.2019).
6. *Обзор внебиржевого рынка зерновых за июль 2017 г. – июль 2018 г.* Хранение и переработка зерна. № 8. 2017 – № 8. 2018.
7. Кузнецова І. О., Кравченко В. О., Малютенко О. Ю. *Науково-методичні аспекти процесу управління стратегічними ризиками* : монографія. Одеса : Атлант, 2015. 188 с.
8. Галазюк Н. М. *Стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності як основа управління підприємством на сучасному етапі розвитку*. Економічні науки. Серія : облік і фінанси : зб. наук. праць. 2013. Вип. 10 (2). С. 56–62.
9. Косенко С. В. *Теоретичні положення стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства : визначення та класифікація*. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики. 2011. № 3. С. 117–128.
10. Бабій І. В. *Стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств : теорія, методи, практика* : монографія. Хмельницький : Поліграфіст-3, 2018. 343 с.
11. Кузнецова І. О. *Парадигми процесного підходу в менеджменті : сутність та протиріччя*. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2011. № 2. Т. 2. С. 64–68.
12. Пергат Л. І. *Сутність стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства*. Проблеми матеріальної культури. Економічні науки. 2014. № 7. С. 114–119.
13. Швець В. Я., Саллі В. І., Трифонова О. В. *Основи зовнішньоекономічної діяльності* : навч. посіб. Київ : ВД «Професіонал», 2003. 176 с.
14. Коноваленко Ю. *Джерела та фактори транспортного ризику при здійсненні вантажних перевезень автомобільним транспортом*. Галицький економічний вісник. 2013. № 2. С. 10–19.
15. Гончар Т. *Теоретико-методологические проблемы идентификации рисков внешнеэкономической деятельности металлургических предприятий Украины*. Економіст. 2010. № 5. С. 26–30.
16. Лук'янова В. В., Свідерська А. В. *Якісний аналіз зовнішньоекономічних ризиків машинобудівних підприємств Хмельниччини*. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2015. № 1. С. 64–71.
17. Кузнецова І. О., Кюне О. О. *Стратегічне управління хлібоприймальними підприємствами як основа продовольчої безпеки країни* : монографія. Одеса : Магістр, 2016. 146 с.

References

1. *State Statistics Service of Ukraine*: website [Derzhavna Sluzhba Statystyky Ukrainy: sait], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian]
2. Ansoff, I. (1989). *Strategic management*. Trans. from Eng. E. L. Leontyeva, E. N. Stroganov, E. V. Vyshinskaya, M. V. Nikolsky, V. N. Smirnov [Strategicheskoe upravlenie; per. s angl.] Ekonomika, Moskva, 519 s. [in Russian]
3. *The Food and Agriculture Organization (FAO)*: website, available at: <http://www.fao.org>.
4. Kernasyuk, Yu. V. (2017). *Foreign economic risks of Ukrainian agroexport* [Zovnishnioekonomichni ryzyky ukrainskoho ahroeksportu], Ekonomichnyi hektar, 23.06.2017, available at: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar> [in Ukrainian]
5. Rybchynskyi, R. *Ukrainian flour market: slow progress* [Rynok boroshna Ukrainy: povilna khoda vpered], available at: <http://ukrmillers.com/interv-yu> [in Ukrainian]
6. *Overview of the over-the-counter grain market for July 2017 – July 2018 (2017; 2018)* [Obzor vnebirzhevogo rynku zernovykh za iyul 2017 g. – iyul 2018 g.], Khranenie i pererabotka zerna, No. 8, 2017 – No. 8, 2018 [in Russian]
7. Kuznetsova, I. O., Kravchenko, V. O., Malyutenko, O. Yu. (2015). *Scientific and methodological aspects of the strategic risks management process*: monograph [Naukovo-metodychni aspekty protsesu upravlinnia stratehichnykh ryzykamy: monohrafiia], Atlant, Odessa, 188 s. [in Ukrainian]
8. Galazyuk, N. M. (2013). *Strategic planning of foreign economic activity as a basis of enterprise management at the present stage of development* [Stratehichne planuvannia zovnishnioekonomichnoi diialnosti yak osnova upravlinnia pidpriemstvom na suchasnomu etapi rozvytku], Ekonomichni nauky. Seriya: oblik i finansy, No. 10 (2), s. 56–62 [in Ukrainian]
9. Kosenko, S. V. (2011). *Theoretical positions of enterprise's foreign economic activity strategy: definition and classification* [Teoretychni polozhennia stratehii zovnishnioekonomichnoi diialnosti pidpriemstva: vyznachennia ta klasyfikatsiia], Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky, No. 3, s. 117–128 [in Ukrainian]
10. Babiy, I. V. (2018). *Strategic management of enterprises' foreign economic activity: theory, methods, practice*: monograph [Stratehichne upravlinnia zovnishnioekonomichnoiu diialnistiu pidpriemstv: teoriia, metody, praktyka], Polihrafist-3, Khmelnytskyi, 343 s. [in Ukrainian]
11. Kuznetsova, I. O. (2011). *Paradigms of process approach in management: essence and contradiction* [Paradyhmy protsesnoho pidkhodu v menedzhmenti: sutnist ta protyrichchia], Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky, No. 2, T. 2, s. 64–68 [in Ukrainian]
12. Pergat, L. I. (2014). *The essence of strategic management of enterprise's foreign economic activity* [Sutnist stratehichnoho upravlinnia zovnishnioekonomichnoiu diialnistiu pidpriemstva], Problemy materialnoy kultury. Ekonomicheskie nauky, No. 7, s. 114–119 [in Ukrainian]
13. Shvets, V. Ya. (2003). *Fundamentals of foreign economic activity* [Osnovy zovnishnioekonomichnoi diialnosti], Profesional, Kyiv, 176 s. [in Ukrainian]
14. Konovalenko, Yu. (2013). *Sources and factors of transport risk while freight transport by road* [Dzherela ta faktory transportnoho ryzyku pry zdiisnenni vantazhnykh perevezen avtomobilnym transportom], Halytskyi ekonomichnyi visnyk, No. 2, s. 10–19 [in Ukrainian]
15. Gonchar, T. (2010). *Theoretical and methodological problems of risks identifying of foreign economic activity of Ukrainian metallurgical enterprises* [Teoretiko-metodologicheskie problemy identifikatsii riskov vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti metallurgicheskikh predpriyatiy Ukrainy], Ekonomist, No. 5, s. 26–30 [in Russian]
16. Lukyanova, V. V., Sviderska, A. V. (2015). *Qualitative analysis of foreign economic risks of machine-building enterprises of Khmelnytsky* [Yakisnyi analiz zovnishnioekonomichnykh ryzykiv mashynobudivnykh pidpriemstv Khmelnychchyny], Visnyk Skhidnoievropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu, No. 1, s. 64–71 [in Ukrainian]
17. Kuznetsova, I. O., Kuehne, O. O. (2016). *Strategic management of grain receiving enterprises as a basis of country's food security*: monograph [Stratehichne upravlinnia khlibopryymal'nymy pidpriemstvamy yak osnova prodovolchoi bezpeky krainy: monohrafiia], Mahistr, Odessa, 146 s. [in Ukrainian]

УДК 005.41:658

Інна Олексіївна КУЗНЕЦОВА

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту,
Одеський національний економічний університет, Україна, e-mail: inna.stream@ukr.net,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3017-6165>

Ігор Анатолійович СОКУРЕНКО

аспірант кафедри менеджменту, Одеський національний економічний університет, Україна,
e-mail: igorsokurenko@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0592-220X>

СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СПЕЦИФІКА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Кузнецова, І. О., Сокуренок, І. А. *Стадії життєвого циклу малого підприємства : характеристика та специфіка прийняття управлінських рішень*. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 179–188.

Анотація. У статті проаналізовано наукові підходи до визначення сутності поняття «життєвий цикл підприємства». Обґрунтовано суперечливість підходів, які розглядають життєвий цикл підприємства як конкретний часовий період функціонування організації. Визначено поняття «життєвий цикл підприємства» як послідовність стадій, зміна яких викликана трансформаціями параметрів внутрішнього середовища підприємства в умовах динамічних змін конкурентного середовища, у процесі яких змінюються орієнтири діяльності, управлінські завдання та методи прийняття управлінських рішень. Узагальнено та систематизовано еволюцію відомих концепцій життєвого циклу підприємства. Виділено характерні особливості концепцій. Доведено, що еволюція концепцій життєвого циклу розвивалася у рамках процесних змістовних та універсальних моделей. Проведено критичний аналіз підходів та систематизовано стадії життєвого циклу підприємств, кризові явища, що притаманні кожній з них та можливості підприємств. Детально проаналізовано найбільш популярні концепції Л. Грейнера та І. Адізеса. Визначено їх переваги та недоліки з точки зору практичного застосування. Встановлено протиріччя наукових концепцій щодо переліку стадій життєвого циклу, послідовності зміни стадій, внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на зміну стадій. Виділено та обґрунтовано параметри внутрішнього середовища організації, що системно визначають стадії її розвитку. Проаналізовано залежність зміни стадій життєвого циклу від змін параметрів внутрішнього середовища підприємства. Доведено, що послідовність проходження стадій не є сталою та може змінюватися залежно від специфічних умов функціонування підприємства. Обґрунтовано вимоги кожної стадії життєвого циклу до внесення необхідних змін в систему управління підприємством та особливості методів прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: життєвий цикл підприємства; стадія життєвого циклу; мале підприємство; управління підприємством; методи прийняття управлінських рішень.

Інна Алексеевна КУЗНЕЦОВА

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента, Одесский
национальный экономический университет, Украина, e-mail: inna.stream@ukr.net,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3017-6165>

Игорь Анатольевич СОКУРЕНКО

аспирант кафедры менеджмента, Одесский национальный экономический университет, Украина,
e-mail: igorsokurenko@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0592-220X>

СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ХАРАКТЕРИСТИКА И СПЕЦИФИКА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Кузнецова, И. А., Сокуренок, И. А. *Стадии жизненного цикла малого предприятия : характеристика и специфика принятия управленческих решений*. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверькова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 179–188.

Аннотация. В статье проанализированы научные подходы к определению сущности понятия «жизненный цикл предприятия». Обоснована противоречивость подходов, которые рассматривают жизненный цикл

предприятия как конкретный временный период функционирования организации. Определено понятие «жизненный цикл предприятия» как последовательность стадий, изменение которых вызвано трансформациями параметров внутренней среды предприятия в условиях динамических изменений конкурентной среды, в процессе которых меняются ориентиры деятельности, управленческие задачи и методы принятия управленческих решений. Обобщено и систематизировано развитие известных концепций жизненного цикла предприятия. Выделены характерные особенности концепций. Доказано, что эволюция концепций жизненного цикла развивалась в рамках процессных содержательных и универсальных моделей. Проведен критический анализ подходов и систематизированы стадии жизненного цикла предприятий, кризисные явления, присущие каждой из них и возможности предприятий. Детально проанализированы наиболее популярные концепции Л. Грейнера и И. Адизеса. Определены их преимущества и недостатки с точки зрения практического применения. Установлены противоречия научных концепций относительно перечня стадий жизненного цикла, последовательности смены стадий, внутренних и внешних факторов, влияющих на изменение стадий. Выделены и обоснованы параметры внутренней среды организации, которые системно определяют стадии ее развития. Проанализирована зависимость изменения стадий жизненного цикла от изменений параметров внутренней среды предприятия. Доказано, что последовательность прохождения стадий не является постоянной и может меняться в зависимости от специфических условий функционирования предприятия. Обоснованы требования каждой стадии жизненного цикла до внесения необходимых изменений в систему управления предприятием и особенности методов принятия управленческих решений.

Ключевые слова: жизненный цикл предприятия; стадия жизненного цикла; малое предприятие; управление предприятием; методы принятия управленческих решений.

Inna KUZNETSOVA

Doctor of Economics, Professor, Head of Management Department, Odessa National Economics University, Ukraine, e-mail: inna.stream@ukr.net, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3017-6165>

Igor SOKURENKO

Postgraduate student of Management Department, Odessa National Economics University, Ukraine, e-mail: igorsokurenko@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0592-220X>

STAGES OF SMALL ENTERPRISE LIFE CYCLE: CHARACTERISTICS AND SPECIFICITY OF MANAGEMENT DECISION MAKING

Kuznetsova, I., Sokurenko, I. (2019). Stages of small enterprise life cycle: characteristics and specificity of management decision making. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Stadii zhyttievoho tsykladu maloho pidpriemstva: kharakterystyka ta spetsyfika pryiniattia upravlinskykh rishen; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 179–188.

Abstract. The article analyzes the scientific approaches to determining the essence of «enterprise life cycle» concept. The inconsistency of approaches that consider of an enterprise life cycle as a specific temporary period for organization's functioning is substantiated. The concept of «enterprise life cycle» is defined as a sequence of stages, whose change is caused by the parameters transformation of enterprise internal environment in conditions of dynamic changes in the competitive environment, during which an activity orientation, managerial tasks and management decision making methods change. The development of well-known concepts of an enterprise life cycle is summarized and systematized. The characteristic features of concepts are highlighted. It is proved that a life cycle concepts evolution has developed within the framework of process content and universal models. A critical analysis of approaches is carried out and the stages of enterprises life cycle, the crisis phenomena inherent in each of them and enterprises capabilities are systematized. The most popular concepts of L. Greiner and I. Adizes are analyzed in detail. Their advantages and disadvantages from the point of view of practical application are determined. The contradictions of scientific concepts regarding the list of life cycle stages, stages change sequences, internal and external factors affecting the stages change are established. The parameters of organization's internal environment, which systematically determine the stages of its development, are highlighted and justified. The dependence of changes in the life cycle stages from parameters change of enterprise internal environment is analyzed. It is proved that the sequence of stages is not constant and can vary depending on the specific conditions of enterprise functioning. The requirements of each stage of the life cycle before making the necessary changes to the enterprise management system and the features of management decision-making methods are substantiated.

Keywords: enterprise life cycle; life cycle stage; small enterprise; enterprise management; management decision-making methods.

*JEL classification: M100**DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.179-188](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.179-188)*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економіка України і реальні доходи населення країни все більше залежать від функціонування підприємств малого і середнього бізнесу. Згідно з даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі ці підприємства забезпечували у 2017 році майже 79,1% робочих місць і 59% доданої вартості, яка створювалася в державі. Разом з тим, менеджмент малого та середнього бізнесу потребує сучасних ефективних інструментів організаційного управління та господарювання. Нові погляди й можливості на організацію управління підприємством, забезпечення його зростання, розвитку і стійкої стабільності дає теорія життєвого циклу організації. У рамках цієї теорії ведуться пошуки сучасних підходів управління підприємством, створюються нові, досить ефективні школи менеджменту.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. З середини 50-х років до наших днів теорію життєвого циклу вивчали та розвивали багато видатних зарубіжних та вітчизняних авторів. У статті узагальнено 14 відомих концепцій теорії життєвого циклу та виділено їх характерні особливості. Еволюція теорій розвивалась у рамках трьох моделей: процесних (50–70 рр. XX ст.), змістовних (80–90 рр. XX ст.) та універсальних (10–20 рр. XXI ст.) Найбільшу популярність з них здобули теорії Л. Грейнера та І. Адізеса.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У роботі науковців, які займалися питаннями розвитку теорій життєвого циклу організації спостерігається відсутність єдиної думки щодо переліку стадій життєвого циклу організації, суперечливість поглядів на послідовність зміни стадій та механізми зміни складових внутрішнього середовища організації. Перелічені питання потребують систематизації для розробки ефективних методів управління малими підприємствами.

Постановка завдання. Метою статті є: систематизація наукових підходів щодо виокремлення характеристик, які надають можливість чітко визначити параметри внутрішнього середовища організації, зміна яких визначає перехід від однієї стадії життєвого циклу організації до іншої; визначення характерних рис управління та специфіки прийняття управлінських рішень залежно від стадії життєвого циклу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток теорії «життєвого циклу підприємства» бере початок з 1950-х років, коли Кеннет Боулдінг вперше запропонував це поняття. З цього часу теорія «життєвого циклу підприємства» почала активно розвиватися у рамках менеджменту, розкриваючи особливості динамічних процесів циклічного розвитку підприємства. Проблематику «життєвого циклу підприємства» досліджувала значна кількість науковців, але кожен автор індивідуально підходив до визначення сутності даного поняття, що ускладнювало розуміння «життєвого циклу підприємства» як економічної категорії. Для конкретизації розуміння досліджуваного поняття узагальнено підходи авторів до визначення сутності поняття «життєвий цикл підприємства» (табл. 1).

Аналіз наукових досліджень дозволив виділити три основні підходи до визначення сутності поняття «життєвий цикл підприємства»: як сукупності стадій, етапів діяльності; як період часу та як послідовність змін.

Представники першого підходу (С. В. Корягіна, Л. О. Лігоненко, Г. О. Козаченко та О. В. Нікуліна) розглядають «життєвий цикл підприємства» як сукупність стадій, етапів функціонування протягом яких підприємство реалізує досягнення цілей діяльності. У рамках другого підходу, І. А. Бланк, П. К. Власов та О. Ю. Фірстова, розглядають «життєвий цикл підприємства» як певний період часу функціонування підприємства. У центрі досліджень, що відносяться до третього підходу, знаходяться циклічні зміни та закономірності їх виникнення. Дослідження у даному напрямі проводили Н. В. Родіонова, Б. З. Мільнер.

Розгляд «життєвого циклу підприємства» як конкретного часового періоду діяльності підприємства є суперечливим підходом, оскільки термін «цикл» передбачає можливість повторення явищ схожого характеру в певній послідовності та нівелює практичне значення

даної категорії. Циклічність змін є важливою характеристикою цього поняття, що дозволяє спрогнозувати майбутній розвиток подій та сформулювати відповідні рекомендації щодо прийняття управлінських рішень.

Найбільш важливою є характеристика сукупності стадій. Усе вищенаведене дозволяє визначити «життєвий цикл підприємства» як послідовність стадій, зміна яких викликана трансформаціями параметрів внутрішнього середовища підприємства в умовах динамічних змін конкурентного середовища, у процесі яких змінюються орієнтири діяльності, управлінські завдання та методи прийняття управлінських рішень.

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «життєвий цикл підприємства»
(узагальнено авторами)

Автор	Визначення
«життєвий цикл підприємства» як сукупність стадій, етапів діяльності	
С. В. Корягіна [1]	Сукупність стадій, що створюють закінчене коло розвитку підприємства протягом певного проміжку еволюції, після якого напрями діяльності можуть принципово змінюватися
Л. О. Лігоненко [2]	Сукупність стадій, які проходить підприємство у перебігу своєї життєдіяльності від створення до ліквідації, кожна з яких характеризується певною системою стратегічних цілей і завдань, особливостями формування ресурсного потенціалу, досягнутими результатами функціонування
Г. О. Козаченко [3]	Сукупність етапів діяльності системи, що послідовно змінюють один одного, і кожний з яких характеризується певною метою діяльності та станом як великої виробничо-фінансової системи в цілому, так і її структурних одиниць, особливою формою організаційного механізму, що реалізує досягнення стратегічних та оперативних цілей діяльності системи
О. В. Нікуліна [4]	Послідовність змінюваних періодів, у яких підприємство принципово трансформує ціннісні установки та управлінські завдання, що забезпечують перехід на новий рівень розвитку
«життєвий цикл підприємства» як період часу	
І. А. Бланк [5]	Загальний період часу від початку діяльності підприємства до природного припинення його існування або відродження на новій основі (з новим складом власників і менеджерів, з принципово новою продукцією, технологією тощо)
П. К. Власов [6]	Змістовний часовий зріз, що відображає структуру системних параметрів організації
О. Ю. Фірстова [7]	Окреслений у часі період діяльності підприємства, протягом якого воно проходить певні етапи розвитку
«життєвий цикл підприємства» як послідовні зміни	
Н. В. Родіонова [8]	Послідовні зміни у розвитку будь-якого підприємства, які можуть відрізнятися швидкістю перебігу та амплітудою рівня розвитку
Б. З. Мільнер [9]	Передбачувані зміни з визначеною протягом часу послідовністю станів

Для виділення специфічних характеристик циклічності розвитку підприємств було проаналізовано загальноприйняті моделі життєвого циклу підприємства. За результатами критичного аналізу наукової літератури було систематизовано концепції життєвого циклу підприємства.

Узагальнюючи еволюційні зміни теорій життєвого циклу організації (підприємства), науковці визначають три основних етапи [3]. На першому етапі (50–70-ті роки ХХ ст.) розвивалися процесні моделі життєвого циклу, представлені у працях Г. Ліппіта та У. Шмідта, Н. Альбертані, Е. Пенроуз, Е. Петтігрю, Х. А. Хайре. Ці моделі мають загальнотеоретичний характер, вони сформувалися завдяки розвитку процесного підходу в управлінні. На перший план, у цьому випадку, виступають питання координації процесів відповідно до цілей підприємства.

Другий етап (1970–1990 рр.) характеризується формуванням змістовних моделей життєвого циклу організації. Змістові теорії детально описують основні фактори, що визначають перехід до нових стадій розвитку підприємства. Основну увагу в цих теоріях сконцентровано на корінних організаційних змінах, управлінських кризах організаційного розвитку. Загальновідомими моделями, що відносяться до цього етапу є моделі Л. Грейнера та І. Адізеса.

Відповідно до концепції Л. Грейнера [10], кожна організація у процесі свого функціонування проходить низку послідовних стадій, при цьому автор виділяє на кожній з них проблеми та пастки, які є поштовхом для переходу на нову стадію розвитку. Визначною рисою моделі Л. Грейнера є те, що підприємство не може залишатися на одній стадії постійно, а також не може повернутися на вже пройдену стадію. Дослідником встановлено часові рамки еволюційних змін та переходу на стадії життєвого циклу, що є не обґрунтованим та не отримало згодом практичного підтвердження. На кожній стадії життєвого циклу відбуваються певні незворотні зміни, що є індивідуальними для кожного окремого підприємства. З огляду на це, встановлювати часові рамки циклічності зміни стадій життєвого циклу підприємства недоцільно.

І. Адізесом, з високим ступенем деталізації, обґрунтовано стадії життєвого циклу підприємства, п'ять з яких є стадіями росту (зародження, дитинство, «давай-давай!», юність, розквіт), а п'ять – стадіями старіючої організації (стабільність, аристократія, рання бюрократія, бюрократія, смерть) [11]. Ця модель була створена шляхом порівняння процесу розвитку організації з розвитком живого організму, який еволюціонує у прагненні до виживання. Особливістю цієї моделі є те, що автором описано кризи на кожному з етапів функціонування, що дозволяє прогнозувати розвиток подій і виникнення критичних ситуацій. Це дає можливість вчасно розробити відповідні управлінські рішення. Завдяки цьому дана модель не втратила своєї актуальності та до сьогоднішнього дня. Поряд з цим, модель життєвого циклу І. Адізеса має низку недоліків, що ускладнює її практичне застосування в сучасних економічних реаліях.

Аналіз переваг та недоліків моделі життєвого циклу І. Адізеса представлений на рис. 1.



Рис. 1. Переваги та недоліки моделі життєвого циклу І. Адізеса
(складено авторами відповідно до [11])

До інших розробок даного еволюційного етапу відносяться моделі Б. Скотта, У. Торберта, Д. Каца, Р. Кана, Д. Гелбрейта, Р. Куіннт та К. Камерона, Д. Миллера та П. Фризена, Е. Шейна, Е. Фламхольца. Характерною рисою цих досліджень є те, що вони ґрунтуються на ситуаційному підході та засновані на виділенні змістовної складової організаційних змін.

Третій еволюційний етап розвитку теорії життєвого циклу підприємства (з 1990 р. по теперішній час) відрізняється формуванням переважно універсальних моделей. У даному напрямі проводили свої дослідження Е. М. Коротков, Г. В. Широкова та ін.

Не зважаючи на намагання сучасних учених спростити та уніфікувати стадії життєвого циклу підприємства, до сьогодні, зберігаються розбіжності в їх підходах, що безпосередньо відображається у переліку, послідовності та змістових характеристиках стадій життєвого циклу.

Систематизуємо стадії життєвого циклу, описані в моделях сучасних дослідників даного напрямку, шляхом порівняння їх із загальноприйнятою або «класичною моделлю життєвого циклу організації».

У процесі порівняння було виявлено, що немає єдиної думки про зміни параметрів середовища функціонування організації на різних етапах її життєвого циклу. Сучасні моделі відрізняються деталізацією окремих стадій. Так, Б. З. Мільнер та І. А. Бланк у своїх моделях виділяють стадії дитинства і юності, що за змістом відповідають стадії зростання у класичній моделі життєвого циклу організації.

Стадію зрілості низка авторів вважають за доцільне представити як послідовність кількох етапів: С. В. Корягіна (зрілість, паразитична зрілість), Б. З. Мільнер (рання зрілість, розквіт сил, повна зрілість), І. А. Бланк (рання зрілість, кінцева зрілість). Ці стадії відрізняються глибиною еволюційних перетворень.

Спільним для розглянутих моделей життєвого циклу є те, що всі автори виділяють стадії народження та занепаду, що відображають початок та завершення функціонування підприємства.

Стадію занепаду різні науковці також трактують по-різному: І. А. Бланк – як стадію старіння, Л. А. Брагіна та П. П. Данько – як стадію затухання, Н. В. Родіонова – як стадії банкрутства та ліквідації. Вважаємо, що думка Т. Ю. Базарової, яка завершальною у функціонуванні підприємства виділяє стадію кризи, є суперечливою. Науковець виходить з положень, що криза є проміжним етапом перед ліквідацією підприємства. Проте за І. Адізесом, точку зору якого ми підтримуємо, кризи мають місце на кожному етапі розвитку підприємства. Завданням управління при цьому є їх передбачення та розробка заходів з усунення їх впливу.

У працях Б. В. Мільнера, П. Фризена, А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, О. В. Нікуліної немає єдності наукової думки щодо закінчення життєвого циклу.

Так, у роботах Д. Миллера, П. Фризена після стадії кризи розвитку, що характеризується падінням продажів і рентабельності виробництва, наступає стадія відродження (диверсифікації діяльності). Після цього, життєвий цикл завершується стадією спаду. У роботах А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Б. З. Мільнера, О. В. Нікуліної після стадії старіння можливе настання стадії оновлення, що відбувається за умови наявності певного потенціалу підприємства і можливостей для проведення реорганізації. Тобто немає певної чіткої послідовності стадій життєвого циклу.

Вважаємо, що твердження про завершеність життєвого циклу шляхом припинення існування підприємства, його ліквідації, не може бути узагальнюючим та застосовуватися до всіх, без винятку, підприємств. Кожне з них функціонує у специфічних умовах зовнішнього середовища та володіє індивідуальними внутрішніми характеристиками. Погоджуємося з твердженнями учених про те, що кінцевою стадією життєвого циклу може бути як ліквідація, так і оновлення, коли підприємство кардинально змінює свої стратегічні орієнтири розвитку.

Поряд з цим, необхідно відмітити лінгвістичну тотожність різних за змістом стадій

життєвого циклу. Б. Коласс першу стадію, що характеризується появою організації, називає «дитинством». При цьому в роботах Е. С. Зігеля, Л. А. Шульца, Б. З. Мільнера, А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, І. А. Бланка «дитинство» є наступною стадією після «народження», що характеризується розширенням виробництва, закріпленням на ринку.

Отже, встановлено, що у роботах науковців, які займаються питаннями розвитку теорії життєвого циклу організації спостерігається відсутність єдиної думки щодо переліку стадій життєвого циклу, суперечливість поглядів на послідовність зміни стадій ЖЦ, механізми зміни складових внутрішнього середовища організації. Такі розбіжності є результатом відсутності єдиного підходу щодо конкретизації параметрів, за якими спостерігаються зміни на кожній стадії життєвого циклу.

Аналіз представлених досліджень у рамках етапів розвитку теорії життєвого циклу організації дозволяє зробити такі висновки:

- життєвий цикл не завжди закінчується ліквідацією (смертю) підприємства. Діяльність повинна бути спрямована на розробку механізму прийняття управлінських рішень з метою оновлення підприємства, на переорієнтацію діяльності у більш привабливому напрямі;
- можливо проходження кількох життєвих циклів одним підприємством;
- послідовність проходження стадій не є сталою та може змінюватися, залежно від специфічних умов функціонування підприємства;
- неможливо чітко визначити тривалість стадій циклу.

На кожній стадії життєвого циклу мале підприємство проходить відповідні трансформації параметрів внутрішнього середовища та стикається з різними зовнішніми умовами, що вимагає відповідно різних стратегій реагування. Методи та інструменти прийняття управлінських рішень залежать від того, на якій стадії життєвого циклу перебуває підприємство.

Для виокремлення однієї стадії від іншої треба ґрунтуватися на теорії систем. Однією з важливих ознак системи є її цілісність, як наявність особливої функції або якості, що органічно утворюється зі складових її елементів, але не є властивою жодному з них, взятому окремо. Тобто, зміни в системі відбуваються лише за умови змін її елементів і, відповідно, змін взаємозв'язків між ними. Тому можна дійти до обґрунтованого висновку, що ключовим у процесі переходу з однієї стадії життєвого циклу на іншу є зміна внутрішнього середовища організації. Загальновідомо, що до її елементів відносять [12, с.107]: цілі, структуру, завдання, технологію, кадри.

До параметрів стадій життєвого циклу варто віднести продукцію, оскільки вона характеризує діяльність підприємства на ринку та фінансово-економічні параметри, які є універсальним мірилом результативності діяльності.

Для стадій життєвого циклу описано характеристики всіх виділених параметрів (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристики стадій життєвого циклу малого підприємства
(складено автором)

Параметри	Стадії життєвого циклу				
	народження	зростання	зрілості	занепаду	оновлення
Продукція (послуги)	Розробка продукції, що володітиме споживчою цінністю та матиме попит на ринку	Розширення асортименту	Оптимізація асортименту, оптимізація залишків	Мінімальний асортимент, не розробляються нові продукти	Створення нових продуктів, розробка нових модифікацій, виділення нових сфер застосування

Продовження табл. 2

Параметри	Стадії життєвого циклу				
	народження	зростання	зрілості	занепаду	оновлення
Напрями діяльності	Пошук перспективної області діяльності, вільної ніші на ринку, визначення своїх ключових здібностей	Захоплення нових сегментів ринку, розвиток конкурентних переваг, удосконалення бізнес-процесів	Досягнення переваг у витратах виробництва; розробка заходів по збереженню частки ринку	Зміна структури виробництва, мобілізація потенціалу з метою виходу з кризи	Розвиток нового напрямку діяльності, залучення інвестицій
Технологія	Розробка оптимального поєднання знань, обладнання, інструментів	Формалізація процедур	Оптимізація бізнес-процесів	Направлена на здешевлення виробництва	Оновлення технології відповідно до нових напрямів діяльності
Персонал	Нестача кваліфікованих кадрів, виконання кількох функціональних обов'язків одночасно, низький рівень досвіду	Збільшення чисельності персоналу, розвиток системи мотивації	Перерозподіл деяких функціональних обов'язків	Плинність кадрів, зростання конфліктності	Мобілізація персоналу з метою виконання нових задач та функцій, часткове оновлення персоналу
Організаційна структура	Структура у переважній більшості неформальна. Відбувається формування відділів, розподіл повноважень, закріплення функцій і задач	Структура носить функціональний характер. Чіткі посадові обов'язки	Ускладнення структури, бюрократизація внутрішньо-організаційних взаємодій	Оптимізація орг. структури, скорочення посад	Перерозподіл повноважень і функціональних обов'язків
Фінансово-економічні параметри	Дефіцит оборотних коштів, низька фінансова стійкість, залежність від джерел фінансування	Зростання виручки, зниження потреби у зовнішніх джерелах фінансування, реінвестування доходів у розвиток	Сповільнення росту виручки, ріст затрат. Підтримка досягнутого рівня прибутку.	Зниження продажів, прибутку, рентабельності. Продаж нерентабельних активів.	Пошук зовнішніх довгострокових джерел фінансування

Вважаємо, що циклічні зміни стадій життєвого циклу потребують відповідного управлінського впливу з метою переходу на якісно вищий рівень розвитку підприємства. Тому нами визначено характерні риси управління та специфіку прийняття управлінських рішень залежно від стадії життєвого циклу підприємства (рис. 1).

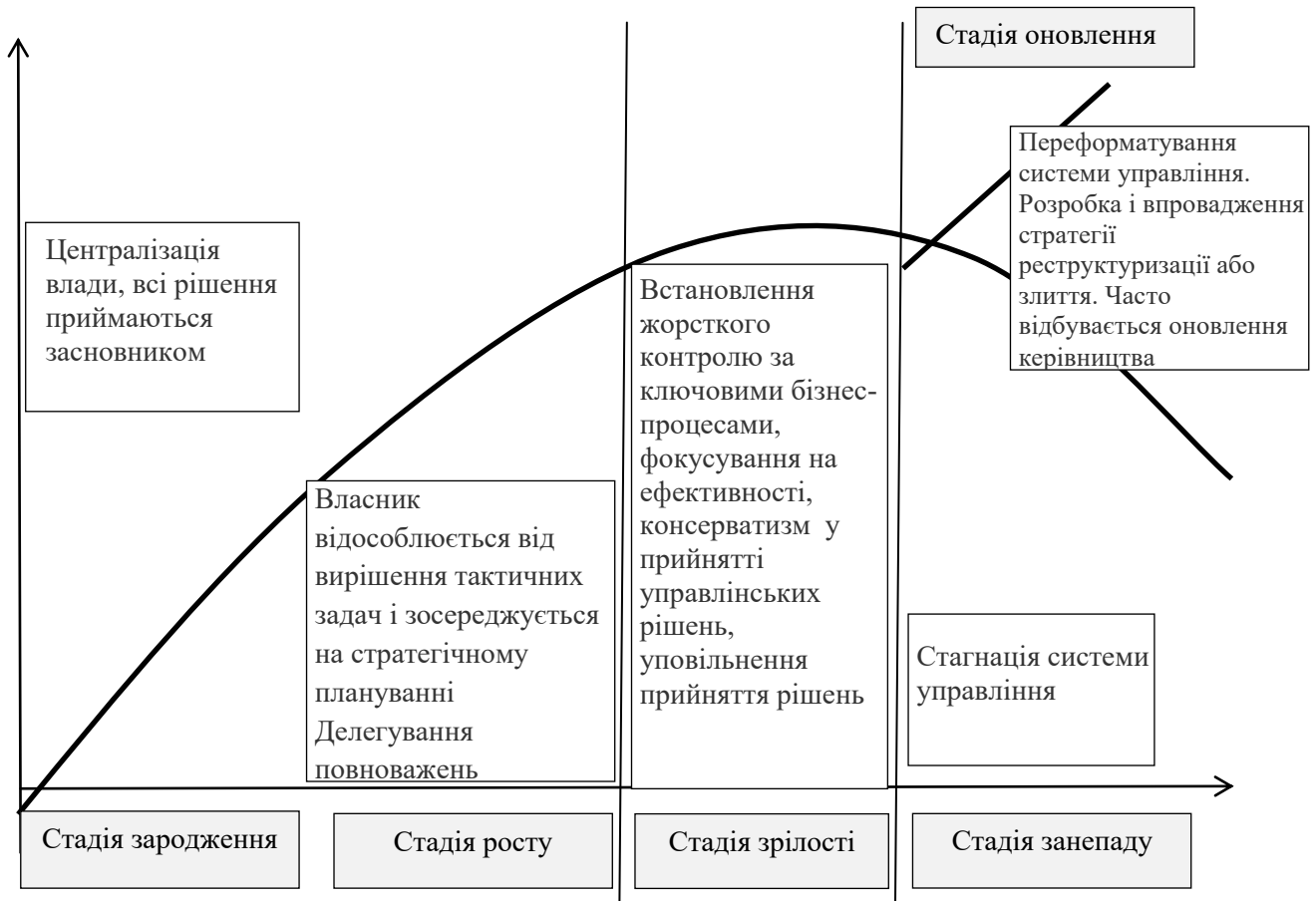


Рис. 1. Управління на стадіях життєвого циклу малого підприємства (систематизовано авторами за [7; 9])

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами проведеного дослідження зроблено такі висновки:

1. До визначення сутності поняття «життєвий цикл підприємства» можна виділити три основні підходи: як сукупності стадій, етапів діяльності; як період часу та як послідовність змін. Вважаємо за доцільне акцентувати увагу на характеристиці сукупності стадій та надати визначення життєвого циклу підприємства як послідовності стадій, зміна яких викликана трансформаціями параметрів внутрішнього середовища підприємства в умовах динамічних змін конкурентного середовища, у процесі яких змінюються орієнтири діяльності, управлінські завдання та методи прийняття управлінських рішень.
2. На підставі критичного аналізу та узагальнення процесних, змістовних та універсальних концепцій життєвого циклу підприємства встановлено, що:
 - життєвий цикл не завжди закінчується ліквідацією підприємства. Діяльність повинна бути спрямована на розробку механізму прийняття управлінських рішень з метою оновлення підприємства, на переорієнтацію діяльності у більш привабливому напрямі;
 - можливо проходження кількох життєвих циклів одним підприємством;
 - послідовність проходження стадій не є сталою та може змінюватися, залежно від специфічних умов функціонування підприємства;
 - неможливо чітко визначити тривалість стадій циклу.
3. Основним недоліком розглянутих концепцій стадій життєвого циклу підприємства є відсутність чітких характеристик їх виокремлення. Вважаємо, що ключовим у процесі переходу з однієї стадії життєвого циклу на іншу є зміна внутрішнього середовища організації. На цій підставі до параметрів стадій життєвого циклу варто віднести: цілі, структуру, завдання, технологію, кадри, а також продукцію, оскільки вона характеризує діяльність підприємства на ринку та фінансово-економічні параметри, які є універсальним мірилом результативності діяльності.

Подальші дослідження будуть направлені на визначення методів прийняття управлінських рішень відповідно до стадій життєвого циклу підприємства.

Література

1. Корягіна С. В. *Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства* : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Львів : Вид. НУ «Львівська політехніка», 2004. 21 с.
2. Лігоненко Л. О. *Антикризове управління підприємством : теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій* : монографія. Київ : КНЕУ, 2001. 580 с.
3. Козаченко Г. О. *Формування механізму стратегічного управління великими виробничо-фінансовими системами промисловості* : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.07.01 «Економіка промисловості». Донецьк : Інститут економіки промисловості НАН України. 1998. 35 с.
4. Никулина О. В. *Управление инновационным развитием предприятия* : монография. Краснодар : Экоинвест, 2009. 170 с.
5. Бланк И. А. *Управление активами*. Киев : Ника-Центр, 2000. 720 с.
6. Власов П. К. *Внутриорганизационное обеспечение менеджмента*. Психология менеджмента / Под ред. Г. С. Никифорова. Санкт-Петербург : Изд-во СПбГУ, 2000. С. 98–116.
7. Фірстова О. Ю. *Життєвий цикл підприємства : сутність, підходи до виділення фаз, управлінські аспекти*. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2003. № 494 : Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. С. 160–167.
8. Родионова Н. В. *Антикризисный менеджмент* : учеб. пособ. Москва : Юнити-Дана, 2001. 223 с.
9. Мильнер Б. З. *Теория организации* : учеб. 3-е изд., перераб., доп. Москва : Инфра-М, 2002. 558 с.
10. Greiner L. E. *Evolution and revolution as organizations grow*. Harvard Business Review, 1998. May-June. URL: <https://hbr.org/1998/05/evolution-and-revolution-as-organizations-grow> (access date: 27.02.2019).
11. Адизес И. К. *Управление жизненным циклом корпорации*. Санкт-Петербург : Питер, 2011. 383 с.
12. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. *Основы менеджмента* / Пер. с англ. Москва : Дело ЛТД, 1994. 702 с.

References

1. Koryagina, S. V. (2004). *Economic assessment and planning of enterprise life cycle development*: dissertation abstract [Ekonomiczna otsinka ta planuvannia zhyttievoho tsyklu rozvytku pidpryiemstva: avtoreferat disertatsii ... kand. ekon. nauk], Vyd. NU «Lvivska politekhnika», Lviv, 21 s. [in Ukrainian]
2. Ligonenko, L. O. (2001). *Enterprise anti-crisis management: theoretical and methodological principles and practical tools*: monograph [Antykryzove upravlinnia pidpryiemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychnyi instrumentarii: monohrafiia], KNEU, Kyiv, 580 s. [in Ukrainian]
3. Kozachenko, G. O. (1998). *Strategic management mechanism formation of large production-financial systems of industry*: dissertation abstract [Formuvannia mekhanizmu stratehichnoho upravlinnia velykymy vyrobnycho-finansovymy systemamy promyslovosti: avtoreferat disertatsii ... doktora ekon. nauk], Instytut ekonomiky promyslovosti NAN Ukrainy, Donetsk, 35 s. [in Ukrainian]
4. Nikulina, O. V. (2009). *Management of enterprise innovative development*: monograph [Upravlenie innovatsionnym razvitiem predpriyatiya: monografiya], Ekoinvest, Krasnodar, 170 s. [in Russian]
5. Blank, I. A. (2000). *Asset management* [Upravlenie aktivami], Nika-Tsentr, Kiev, 720 s. [in Russian]
6. Vlasov, P. K. (2000). *Intra-organizational management provision* [Vnutriorganizatsionnoe obespechenie menedzhmenta], Psikhologiya menedzhmenta. SPbGU, Sankt-Petrburg, s. 98–116 [in Russian]
7. Firstova, O. Yu. (2003). *Enterprise life cycle: essence, approaches to phases allocation, managerial aspects* [Zhyttieviy tsykl pidpryiemstva: sutnist, pidkhody do vydilennia faz, upravliniski aspekty], Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika», No. 494: Menedzhment ta pidpryiemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku, s. 160–167 [in Ukrainian]
8. Rodionova, N. V. (2001). *Anticrisis management* [Antikrizisnyy menedzhment], Yuniti-Dana, Moskva, 223 s. [in Russian]
9. Milner, B. Z. (2002). *Organization theory*. 3rd ed. [Teoriya organizatsii; 3-e izd.], Infra-M, Moskva, 558 s. [in Russian]
10. Greiner, L. E. (1998). *Evolution and revolution as organizations grow*, Harvard Business Review, May-June, available at: <https://hbr.org/1998/05/evolution-and-revolution-as-organizations-grow>.
11. Adizes, I. K. (2011). *Corporate life cycle management* [Upravlenie zhiznennym tsiklom korporatsii], Piter, Sankt-Peterburg, 383 c. [in Russian]
12. Meskon, M., Albert, M., Hedouri, F. (1994). *Fundamentals of management*. Trans. from Eng. [Osnovy menedzhmenta; per. s angl.], Delo LTD, Moskva, 702 s. [in Russian]

УДК 339.137.2:334.716:005.73

Валерій Григорович НИКИФОРЕНКО

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці,
Одеський національний економічний університет, Україна, e-mail: nikiforenko@te.net.ua,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5661-8323>

Віра Олексіївна КРАВЧЕНКО

кандидат економічних наук, професор кафедри менеджменту, Одеський національний
економічний університет, Україна, e-mail: kravchenkovera8@gmail.com,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0352-0306>

**КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТНИХ
ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА**

Никифорова, В. Г., Кравченко, В. О. *Корпоративна культура як складова конкурентних переваг підприємства*. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 189–198.

Анотація. У статті досліджено роль організаційної культури в процесі формування конкурентних переваг підприємства. Проаналізовано основні наукові праці з питань сутності організаційної культури та її ролі в процесі формування конкурентних переваг. Наведено основні точки зору щодо впливу корпоративної культури на конкурентоспроможність підприємства. Визначено, що конкурентна перевага є запорукою міцної конкурентної позиції підприємства й визначає характер його конкурентної стратегії. Доведено, що здібності організації реалізуються через дві складові, які є носіями формалізованого та неформалізованого знання, а саме: технологію виконання процесів та компетенції персоналу. Виокремлено думку про те, що неформалізоване знання відбиває якість корпоративної культури, тобто духовність бізнесу, а отже робить неможливим її копіювання конкурентами. Визначено, що неформальні норми відбивають глибинний рівень корпоративної культури, на якому цінності сприймаються автоматично на підсвідомості і вважаються істинними, незамінними, такими, що не потребують узаконення і не можуть бути копіюваними. Доведено, що чинниками впливу, які характеризують стан корпоративної культури підприємства є: стиль керівництва; рівень централізації влади; ступінь ефективності систем мотивації; професійна підготовка керівників системи кар'єрного просування; рівень компетентності керівників; ступінь залучення робітників до прийняття рішень та імідж лідера. На основі вивчення досвіду провідних підприємств м. Одеси доведено, що запорукою їхніх конкурентних переваг стало впровадження системи стратегічних принципів корпоративної культури. Обґрунтовано систему заходів культурної адаптації, а саме: забезпечення прозорості та своєчасності інформації; усвідомлення значущості культурних і моральних цінностей працівниками; зростання ролі менеджменту і особисто головного керівника (лідера), що ініціює і очолює організаційні зміни; залучення працівників до прийняття управлінських рішень; формування системи заохочення ротації, безперервного навчання, кар'єрного просування; формування позитивного іміджу (репутації) заохочення творчої, інноваційної діяльності.

Ключові слова: корпоративна культура; стратегічний фактор; конкурентоспроможність; конкурентна перевага; культурна адаптація; безперервне навчання; кар'єрне просування; імідж.

Валерій Григорьевич НИКИФОРЕНКО

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления персоналом и экономики
труда, Одесский национальный экономический университет, Украина, e-mail: nikiforenko@te.net.ua,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5661-8323>

Вера Алексеевна КРАВЧЕНКО

кандидат экономических наук, профессор кафедры менеджмента, Одесский национальный
экономический университет, Украина, e-mail: kravchenkovera8@gmail.com,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0352-0306>

**КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНКУРЕНТНЫХ
ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Никифорова, В. Г., Кравченко, В. А. *Корпоративная культура как составляющая конкурентных преимуществ предприятия*. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 189–198.

Аннотация. В статье исследована роль организационной культуры в процессе формирования конкурентных преимуществ предприятия. Проанализированы основные научные работы по вопросам сущности организационной культуры и ее роли в процессе формирования конкурентных преимуществ. Представлены основные точки зрения относительно влияния корпоративной культуры на конкурентоспособность предприятия. Определено, что конкурентное преимущество является залогом крепкой конкурентной позиции предприятия и определяет характер его конкурентной стратегии. Доказано, что способности организации реализуются через две составляющие, которые являются носителями формализованного и неформализованного знания, а именно: технологии выполнения процессов и компетенции персонала. Выделено мнение авторов о том, что неформализованное знание отражает качество корпоративной культуры, то есть духовность бизнеса, а, следовательно, делает невозможным ее копирование конкурентами. Определено, что неформальные нормы представляют собой глубокий уровень корпоративной культуры, на котором ценности воспринимаются автоматически на подсознании как истинные, незаменимые, как такие, которые не нуждаются в узаконивании и не могут быть скопированы. Доказано, что факторами влияния, которые характеризуют состояние корпоративной культуры предприятия, являются: стиль руководства; уровень централизации власти; степень эффективности систем мотивации; профессиональная подготовка руководителей системы карьерного продвижения; уровень компетентности руководителей; степень привлечения рабочих к принятию решений и имидж лидера. На основе изучения опыта ведущих предприятий г. Одессы доказано, что залогом их конкурентных преимуществ стало внедрение системы стратегических принципов корпоративной культуры. Обоснована система мер культурной адаптации, а именно: обеспечение прозрачности и своевременности информации; осознание значимости культурных и моральных ценностей работниками; рост роли менеджмента и лично главного руководителя (лидера), который инициирует и возглавляет организационные изменения; привлечение работников к принятию управленческих решений; формирование системы поощрения ротации, непрерывного обучения, карьерного продвижения; формирование положительного имиджа (репутации) поощрение творческой, инновационной деятельности.

Ключевые слова: корпоративная культура; стратегический фактор; конкурентоспособность; конкурентное преимущество; культурная адаптация; непрерывное обучение; карьерное продвижение; имидж.

Valeriy NIKIFORENKO

Doctor of Economics, Professor, Head of Personnel Management and Labor Economics Department,
Odessa National Economic University, Ukraine, e-mail: nikiforenko@te.net.ua,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5661-8323>

Vera KRAVCHENKO

PhD in Economics, Professor of Management Department, Odessa National Economic University, Ukraine,
e-mail: kravchenkovera8@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0352-0306>

CORPORATE CULTURE AS A COMPONENT OF ENTERPRISE'S COMPETITIVE ADVANTAGES

Nikiforenko, V., Kravchenko, V. (2019). Corporate culture as a component of enterprise's competitive advantages. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Korporatyvna kultura yak skladova konkurentnykh perevah pidpriemstva; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 189–198.

Abstract. The article investigates the role of organizational culture in the competitive advantages formation process of an enterprise. The main scientific works on the essence of organizational culture and its role in the competitive advantages formation process are analyzed. The main points of view relatively of corporate culture impact on the enterprise's competitiveness are presented. It has been determined that a competitive advantage is a locking of a strong competitive position of an enterprise and determines the nature of its competitive strategy. It is proved that an organization ability is realized through two components, which are carriers of formalized and non-formalized knowledge, namely: process execution technologies and personnel competencies. The authors' opinion is highlighted about that non-formalized knowledge reflects of corporate culture quality, namely, the spirituality of business, and, consequently, makes impossible to copy it by competitors. It has been determined that informal norms represent a deep level of corporate culture, where values are perceived automatically in the subconscious as true, irreplaceable, like those that do not need to be legitimized and cannot be copied. It is proved that an influence factors, which characterize of an enterprise's corporate culture state, are: leadership style; the level of power centralization; an effectiveness level of motivation systems; professional training for career advancement managers; managerial competence level; degree of workers involvement in decision making and leader image. On the basis of experience studying of Odessa city leading enterprises, it is proved that the key to their competitive advantages has become implementation the system of corporate culture strategic principles. The measures system of cultural adaptation is justified, namely: ensuring of information transparency and timeliness; awareness of an importance of cultural and moral values by employees; the growth of management role and the chief executive officer (leader) personally, who initiates and heads organizational

changes; involvement of employees in management decisions; formation of a rotation promotion system, lifelong learning, career advancement; formation of a positive image (reputation) encouraging creative, innovative activity.

Keywords: corporate culture; strategic factor; competitiveness; competitive advantage; cultural adaptation; lifelong learning; career advancement; image.

JEL classification: J530; M140

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.189-198](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.189-198)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підвищення уваги науковців і практиків до корпоративної культури та іміджу продиктовано тим, що сьогодні успіх організації визначається репутацією, основу якої складають корпоративна культура та позитивний імідж. Досвід багатьох успішних компаній свідчить про те, що використання принципів корпоративної культури дозволяє одержати високу ефективність виробництва й зайнятості, а також підвищити конкурентоспроможність. Разом з тим, варто підкреслити, що в умовах української економіки, з урахуванням особливостей її історичного минулого й сучасних проблем, ідеї корпоративної культури, авторитету й іміджу ще не знайшли широкого практичного впровадження.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Практично у всіх економічних, психологічних, соціо-гуманітарних науках науковці приділяють увагу феномену корпоративної культури. Такий напрямок як «людський фактор» та його роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємства є досить глибоко дослідженим. Ці питання активно розробляють вчені, як дальнього так і ближнього зарубіжжя, а саме: Г. Деслер, Т. Дейл, Б. Карлоф, К. Камерон, Р. Куїні, Р. Льюїс, Ж. Ломбен, В. Марков, Б. Мільнер, І. Нонака, М. Портер, Р. Фатхутдінов та ін. Проблемам корпоративної культури та конкуренції присвячено праці вітчизняних вчених, а саме: А. Воронкової, В. Данюка, Ю. Іванова, Г. Назарової, М. Семикіної, Є. Кузьміна, Г. Хаєта, Л. Шевченка та ін., але й дотепер проблема є відкритою для розробок. Перераховані роботи слугували основою для проведення теоретичних і практичних досліджень.

Аналіз останніх досліджень корпоративної культури привертає все більшу увагу науковців, проте, як в теоретичних, так і в практичних підходах можна виявити певні обмеження. Сьогодні проблеми формування корпоративної культури часто зводяться до впровадження іміджевих та розважальних програм, тоді як її потенціал може бути розкритий лише за умови її значення у зростанні конкурентних переваг підприємства. Підхід українських вчених відносно рівня (якості) корпоративної культури базується переважно на моделях країн з розвиненим ринком та має яскраво виражений інноваційний аспект.

У працях М. Семикіної однією з головних ідей є те, що підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва вимагає не лише зростання його технологічного рівня, залучення інвестицій, але й формування корпоративної культури, гідного стимулювання наполегливої творчої праці керівників і персоналу підприємств щодо вдосконалення інноваційного менеджменту, створення умов для постійного збагачення й оновлення знань, зацікавленості працівників у розробці та ефективному впровадженні нових проектів і технологій [1, с.550].

Г. Назарова розглядає питання визначення чинників впливу рівня корпоративної культури, заснованої на інноваційному управлінні та пріоритетній ролі працівника у виробничому процесі [2, с.93].

К. Камерон та Р. Куїні пропонують оцінювати корпоративну культуру за двома вимірами: перший, що характеризує ступінь гнучкості за шкалою (від організаційної багатогранності до організаційної непорушності); другий вимір відрізняє критерії, що підкреслюють внутрішню орієнтацію (інтеграцію та єдність), від критеріїв, що асоціюються із зовнішньою орієнтацією (диференціацією та змагальністю) [3, с.349]. Тому, формування корпоративної культури не є одноразовим актом та передбачає процес перевірки й підвищення відповідності культури цінностям, які закладені в її основу, додержання яких

зумовлює довгострокове зростання ефективності та конкурентоспроможності підприємства. Визначення феномену корпоративної культури стикається з певними проблемами, перш за все методологічного характеру. Теорія корпоративної культури перебуває на етапі формування та, як зазначає Г. Хаст, корпоративна культура «ще не стала стабільним усталеним зведенням знань». Ще не окреслено потенціал даної категорії, не досліджено засоби впливу на механізм формування та розвитку корпоративної культури і особливо її значення як складової конкурентних переваг підприємства [4, с.7].

Автори поділяють точку зору В. Данюка та О. Чернушкіної, що корпоративна культура – це складний культурний, духовний, психологічний, соціо-економічний феномен і її прояв здійснюється через реалізацію наступних складових: ідеологія організації, цінності, культура соціально-трудових відносин, правила і норми поведінки, символіка, культура навчання і виховання працівників, культура праці, культура персоналу, культура виробництва, культура управління, культура взаємин із зовнішнім середовищем [5, с.254].

Цінності, як фундамент культури та кадрової політики підприємства, є вагомим мотиваційним фактором для працівників на шляху досягнення як особистих цілей, так і стратегічних цілей підприємства. Цінності позитивного впливу – це ті, що підтримують вигідну поведінку працівників і допомагають втілити стратегічні цілі підприємства. Наприклад, якщо цінністю підприємства є клієнт, то працівники, які ставляться до клієнта як до людини, яка реально платить їм зарплату і від якої залежить їхнє майбутнє, демонструють реальну цінність покупця для підприємства. Це обумовлює лояльність клієнта і забезпечує підприємству й кожному її працівнику розвиток та успішне майбутнє, оскільки зростає його конкурентна позиція.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання сутності корпоративної культури як складової конкурентоспроможності підприємства має не тільки теоретичне, але й практичне значення. Дотепер існують розходження щодо впливу тих чи інших структурних елементів корпоративної культури на конкурентоспроможність підприємства. Оскільки носіями культури підприємства є його працівники, тому метою корпоративної культури є управління поведінкою працівників на основі формування єдиної системи цінностей, норм і правил, яка узгоджує пріоритети працівників та підприємства. Отже, це дослідження націлене на визначення ролі корпоративної культури як складової конкурентних переваг підприємства.

Метою статті є визначення особливостей корпоративної культури й дослідження її ролі як складової конкурентних переваг підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне підприємство прагне захопити лідерство у конкурентній боротьбі своїми засобами. Залежно від результативності цих дій підприємство може здобути конкурентну перевагу, яка виступає основою забезпечення конкурентоспроможності, а також складовою стратегічного потенціалу. Саме конкурентна перевага є запорукою міцної конкурентної позиції підприємства й визначає характер його конкурентної стратегії.

Як свідчать дослідження Б. Мільнера, культура є частиною організаційного знання поряд з системами управління, технічним та програмним забезпеченням, патентами, брендами тощо. Тому при впровадженні системи управління знаннями, яка припускає створення умов для формування, обміну, поширення й використання знань, корпоративна культура відіграє провідну роль і є ключовим чинником успіху. Реалізація будь-якого підходу, моделі або корпоративної стратегії управління знаннями пов'язана зі зміною корпоративної культури [6, с.541–542].

Японські вчені І. Нонака й Х. Такеучі довели, що різниця у результатах діяльності підприємств є наслідком асиметрії між їхніми знаннями. В понятті «знання» ними виділена найважливіша складова – неформалізоване знання, яке існує на рівні індивіду й майже не формалізується, що ускладнює як його передачу, так і копіювання [7, с.17]. Як зазначає І. О. Кузнецова в «знаходженні унікальних конкурентних переваг, можна стверджувати, що невід'ємною складовою ключової здібності організації повинна бути компетенція персоналу

як носія неформального знання» [8, с.33]. Отже, здібності організації реалізуються через дві складові, що є носіями формалізованого та неформалізованого знання, а саме: технологію виконання процесів та компетенції персоналу. Технологія є носієм формалізованих знань про можливість найбільш ефективно виконувати процеси (у тому числі й процес управління) в організації. Людська складова доповнює її як носій неформалізованих знань й у такий спосіб створює перепони для імітування конкурентами [там же, с. 34]. Таким чином, можна дійти висновку, що неформалізоване знання відбиває якість корпоративної культури, це – суб'єктивна сторона корпоративної культури, тобто духовність бізнесу, а отже неможливо її копіювання конкурентами. Це глибинний рівень корпоративної культури (неформальні норми), на якому цінності сприймаються автоматично на підсвідомості і вважаються істинними, незамінними, такими, що не потребують узаконення і не можуть бути копіюваними.

Як стверджують автори монографії «Корпорації: управління та культура», корпоративна культура – це вміння як керівництва, так і персоналу працювати, професіоналізм на всіх рівнях і у всіх функціональних зонах. Це означає, що ефективність і конкурентоспроможність підприємства залежать головним чином від його культури, а отже, про те, наскільки високий чи низький рівень культури, можна судити за рівнем економічної ефективності і конкурентоспроможності підприємства. Низька конкурентоспроможність і незначний ефект дозволяють стверджувати, що хоча б один зі структурних елементів культури підприємства слабкий, а якість виконання визначених йому функцій – низька. Натомість, саме рівень корпоративної культури і зумовлює рівень конкурентоспроможності підприємства [9, с.250–251].

Для визначення ролі корпоративної культури у формуванні конкурентних переваг, автори використали порівняльний аналіз застосовуваних визначень конкурентної переваги Ю. Івановим (табл. 1).

Таблиця 1

Існуючі визначення поняття «конкурентна перевага» [10, с.83–85]

Автор, джерело	Визначення терміну «конкурентні переваги»	Особливості визначення
Б. Карлоф [11, с.59]	Конкурентні переваги формуються численними факторами: ефективним виробництвом, володінням патентами, рекламою, грамотним менеджментом, відношенням до споживачів	Поряд з продуктивністю використання ресурсів (ефективність виробництва) виділено наявність їх окремих видів
В. Маркова [12, с.71]	Унікальні відчутні й невовимі ресурси підприємства, які дозволяють перемагати в конкурентній боротьбі	Ресурсний підхід доповнено стратегічно важливими сферами бізнесу
М. Портер [13, с.200]	Сукупність факторів, що визначають успіх або неуспіх підприємства в конкуренції; продуктивність використання ресурсів	Наведене визначення характеризує конкурентну перевагу як позитивну відмінність у продуктивності використання ресурсів
Ж.-Ж. Ламбен [14, с.368]	Характеристики або властивості (атрибути) товару або торговельної марки, що забезпечують фірмі перевагу над прямими конкурентами	Конкурентна перевага підприємства розглядається, перш за все, з позицій товару
Р. Фатхутдінов [15, с.147; 174, с.70].	Певні ексклюзивні цінності, властиві системі, компетентність фірми в будь-якій сфері діяльності або у випуску товару порівняно з конкурентними фірмами	Відсутнє пряме порівняння з конкурентами

Продовження табл. 1

А. Шевченко [16, с.89]	Характеристики товарів (споживчі властивості), специфічні умови виробництва й продажу, додаткові послуги, які відрізняють діяльність фірми й створюють її переваги над прямими конкурентами	Підхід до терміну «конкурентна перевага» з позиції товару доповнено й розширено
---------------------------	---	---

Сутність конкурентної переваги з точки зору ресурсного підходу М. Портер розумів як сукупність факторів, що визначають успіх або неуспіх підприємства в конкуренції; продуктивність використання ресурсів. Наведене визначення характеризує конкурентну перевагу як позитивну відмінність у продуктивності використання усіх ресурсів підприємства [13, с.200].

Колектив вчених під керівництвом В. Воронової доводять, що здійснення процедур визначення сили культури «...базується на прийнятті у дослідженні концепції, згідно з якою культура підприємства має кілька форм прояву та вміщує низку чітко визначених елементів, які, у свою чергу, можуть бути оцінені індикаторами» [9, с.266–267].

Автори вважають за доцільне врахувати те, що формування конкурентних переваг підприємства неможливо без урахування корпоративної культури зайнятого персоналу підприємства, на основі формування єдиної системи цінностей, норм і правил, яка узгоджує пріоритети працівників та підприємства. Створення конкурентоспроможної організації, що має індивідуальність і загальні цінності, можливо лише у результаті послідовного формування й впровадження цільної системи поглядів, складовою якої є особиста внутрішня культура персоналу [17, с.262].

Ю. Іванов зазначає, що конкурентні переваги формуються такими факторами, як: наявний стиль внутрішніх та зовнішніх ділових і міжособистісних відносин персоналу; офіційна атрибутика: назва підприємства, емблема, товарний знак; надійність; порядність; гнучкість; культура; соціальна відповідальність. Для того, щоб система цінностей позитивно впливала на конкурентоспроможність підприємства, необхідно, щоб вона була інтегрована у стратегію розвитку підприємства. Тоді спрацює ефект синергії і підприємству вдасться реалізувати стратегію й досягти поставлених цілей.

Узагальнення досліджень вчених щодо сутності корпоративної культури як складової конкурентних переваг дозволило зробити висновок про те, що стратегія розвитку корпоративної культури є складовою стратегії розвитку персоналу, а остання, у свою чергу, є складовою стратегії розвитку підприємства. Процес вибору стратегії розвитку корпоративної культури складається із окремих етапів. Відтак, для розвитку корпоративної культури, яка підтримує стратегію конкурентоспроможності підприємства, необхідно дотримуватися наступного алгоритму управлінських рішень:

1. Вибір місії підприємства, визначення стратегії, основних цілей та цінностей (пріоритетів, принципів, норм поведінки).
2. Вивчення корпоративної культури, яка склалася. Визначення відповідності корпоративної культури, яка склалася, стратегії розвитку підприємства. Визначення чинників опору змінам.
3. Розробка організаційних заходів щодо розвитку бажаних цінностей.
4. Цілеспрямований вплив на корпоративну культуру з метою подолання опору змінам та розвитку настанов, що сприяють реалізації розробленої стратегії.
5. Оцінка впливу та внесення необхідних коректив.

Практика корпоративного управління свідчить про те, що активне залучення працівників до вирішення завдань підприємства, а саме – розробки програми культурної адаптації – буде сприяти зростанню ролі корпоративної культури підприємства як основи конкурентних переваг підприємства.

Досвід провідних підприємств м. Одеси свідчить про те, що запорукою конкурентних переваг стало впровадження системи стратегічних принципів ролі корпоративної культури підприємства як основи конкурентних переваг підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Стратегічні принципи ролі корпоративної культури підприємства як основи конкурентних переваг підприємства (розроблено авторами)

№	Стратегічний принцип	Коментар
1.	Пошук та залучення працівників-новаторів	Довгострокова орієнтація готових ризикувати, які не бояться відповідальності
2.	Постійне зіставлення поточних цілей і створення фундаменту до майбутніх змін	Пояснюючи «чому», керівництво демонструє повагу до тих, кого залучає до процесу розвитку (зміни) корпоративної культури
3.	Активне залучення працівників до справ підприємства	Формування позитивної трудової етики; розробка програми культурної адаптації буде сприяти зростанню конкурентних переваг підприємства
4.	Регулярне надання достовірної інформації	Керівництву рекомендовано регулярно й ширше ділитися інформацією з підлеглими щодо конкурентної позиції підприємства
5.	Проводити символічні зміни	Більшість важливих складових корпоративної культури супроводжуються зміною символів. Символи допомагають формуванню нового бачення щодо конкурентних переваг та ділового авторитету підприємства

Натомість, необхідно мати на увазі, що на практиці, корпоративна культура, яка склалася, не завжди сприяє ефективній роботі персоналу, оскільки доволі часто простежується невисокий рівень довіри як з боку робітників, так і керівників. У робітників відсутнє прагнення брати на себе відповідальність, проявляти ініціативу, етично поводитися.

Для практичної реалізації вищезазначеного доцільне проведення певної роботи щодо формування адекватного стилю керівництва. Керівникам підприємств і їхніх структурних підрозділів у першу чергу потрібно звернути увагу на розвиток таких якостей, як знання науки управління, комплексність мислення, рівень вмотивованості на роботу, інформаційна відкритість, конструктивне сприйняття критики, організаторські здібності, уміння мотивувати, переконувати й вирішувати конфлікти, ініціативність, здатність до навчання, професійна компетентність. Однак, щоб підлеглі демонстрували конструктивну ділову активність та ініціативність, необхідна соціальна відвага та сильне бажання розвиватися разом з підприємством. Таке можливо тільки за умов, якщо спеціально та системно формується ефективний соціально-психологічний (інноваційно-підприємницький) клімат, сутність якого – залучення всіх співробітників до процесу розвитку організаційної культури.

Щодо розвитку корпоративної культури як чинника конкурентоспроможності підприємства, автори пропонують систему заходів з вибору стратегії (табл. 3).

Таблиця 3

Система заходів щодо вибору стратегії розвитку корпоративної культури як чинника конкурентоспроможності підприємства (розроблено авторами)

Етапи	Зміст робіт	Результат
Дослідження та формулізація бачення і очікування керівництва щодо розвитку корпоративної культури	Формування бачення керівництва в напрямку розвитку корпоративної культури	Опис бажаної корпоративної культури із заданими параметрами

Продовження табл. 3

Дослідження існуючих інструментів і механізмів корпоративної культури	Аналіз сформованої корпоративної культури в підрозділах і між ними. Аналіз документів, які регламентують корпоративну культуру. Аналіз методів внутрішнього PR	Звіт про результати дослідження
Діагностика ефективності командної роботи	Оцінка структури команд. Дослідження компетенції в процесі основної діяльності підприємства. Оцінка системи управління командою	Звіт про результати діагностики. Рекомендації щодо організації ефективного управління команди.
Розвиток корпоративної культури	Формування бізнес-схем процесів комунікації	Модель системи робіт щодо розвитку корпоративної культури
Розробка методики контролю та діагностики ефективності корпоративної культури	Розробка положення (регламенту) про методику контролю та діагностики	Методика контролю та діагностики.
Регламентація корпоративної культури	Документальний опис корпоративної культури. Розробка положення з корпоративної культури в організації	Положення про корпоративну культуру, регламенти основних бізнес-процесів підтримки корпоративної культури
Навчання спеціалістів методам і технологіям по роботі корпоративної культури	Проведення тренінгу щодо удосконаленню корпоративної культури для ключового персоналу організації.	Програма семінару обговорення. Програма тренінгу
Оцінка результатів удосконалення корпоративної культури	Отримання зворотного зв'язку від персоналу щодо організації корпоративної культури	Звіт про результати оцінки

Сучасні керівники все частіше розглядають корпоративну культуру як потужний стратегічний чинник, що дозволяє орієнтувати усі підрозділи і окремих працівників на досягнення головної мети, дає можливість мобілізувати ініціативу працівників, підвищувати їх особисту мотивацію. Сильна корпоративна культура дозволяє концентрувати зусилля на головних стратегічних напрямках розвитку підприємства, що забезпечує найвищу продуктивність, успішність і прихильність її працівників. Отже, розвиток корпоративної культури пов'язаний із визначенням базових цінностей, знаходженням способів соціальної згуртованості співробітників, встановленням певного типу відносин між членами організації, а також із зовнішнім середовищем.

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами дослідження корпоративної культури як складової конкурентних переваг підприємства, автори дійшли до наступних висновків.

По-перше, доведено, що чинниками впливу, які характеризують стан корпоративної культури підприємства є: стиль керівництва; рівень централізації влади; ступінь ефективності систем мотивації; професійна підготовка керівників системи кар'єрного просування; рівень компетентності керівників; ступінь залучення робітників до прийняття рішень та імідж лідера.

По-друге, обґрунтовано, що потенціал корпоративної культури зумовлює конкурентні переваги та ефективність підприємства тільки за умов практичної реалізації системи наступних заходів, а саме: забезпечення прозорості й своєчасності інформації; чітке визначення місії, філософії, цілей; роз'яснення й усвідомлення значущості культурних і моральних цінностей усіма працівниками; зростання ролі менеджменту й особисто головного керівника (лідера), який ініціює та очолює організаційні зміни; залучення працівників до прийняття управлінських рішень; формування програми культурної адаптації персоналу; формування системи заохочення ротації, безперервного навчання, кар'єрного просування; формування системи мотивації інноваційної та творчої діяльності.

По-третє, ефективно діюча корпоративна культура сприяє перебудові як внутрішньої так і зовнішньої політики, що забезпечує адаптивну реакцію на зміни ринкового середовища, а отже, лідерство на ринку та стійку конкурентну перевагу.

Подальшою перспективою наукових розробок мають стати питання аналізу корпоративної культури як чинника мотивації персоналу підприємства. Саме корпоративна культура може створити мотиваційне поле, здатне об'єднати персонал навколо цілей формування стійких конкурентних переваг підприємства.

Література

1. Семикіна М., Масленко О. *Управління інноваційним процесом підприємства на засадах формування позитивної інноваційної культури*. Вісник національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. 2007. С. 549–554.
2. Назарова Г. В., Гавкалова Н. Л., Маркова Н. С. *Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств*. Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. 240 с.
3. Шейн Е. *Организационная культура и лидерство* / Пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. Санкт-Петербург : Питер, 2002. 336 с.
4. Камерон К., Куинн Р. *Диагностика и изменение организационной культуры* / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 320 с.
5. Хаєт Г. Л., Медведева О. А. *Корпоративная культура и ценности человечества*. Краматорск : Донбасская государственная машиностроительная академия, 2001. 268 с.
6. Данюк В. М., Чернушкіна О. О. *Сучасне розуміння корпоративної культури*. Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спец. вип. : у 3 т. Соціально-трудові відносини : теорія і практика. Київ : ХНЕУ. 2010. Т. 1. 549 с.
7. Мильнер Б. З., Румянцева З. П., Смирнова В. Г., Блиникова А. В. *Управление знаниями в корпорациях* / Под. ред. Б. З. Мильнера. Москва : Дело, 2006. 599 с.
8. Нонака И., Такеучи Х. *Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах* / Пер. с англ. А. Трактинский. Москва : Олимп Бизнес, 2003. 384 с.
9. Кузнецова І. О. *Моніторинг як складова процесу управління підприємством хлібопродуктів : теорія та методологія* : монографія. Одеса : Друкарський дім, 2009. 228 с.
10. Воронкова А. Е., Баб'як М. М., Коренєв Е. Н., Мажура І. В. *Корпоративні : управління та культура* : монографія / За заг. ред. А. Е. Воронкової. Дрогобич : Вимір, 2006. 376 с.
11. Іванов Ю. Б., Кизим М. О., Тищенко О. М., Іванова О. Ю., Ревенко О. В., Чечетова-Терашвілі Т. М. *Управління конкурентоспроможністю підприємства*. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2010. 319 с.
12. Карлоф Б. *Деловая стратегия: концепция, содержание, символы* / Пер. с англ. О. Д. Горина. Москва : Экономика, 1991. 239 с.
13. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. *Стратегический менеджмент* : курс лекцій. Москва : ИНФРА-М; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2000. 288 с.
14. Портер М. *Конкурентная стратегия : методика анализа отраслей и конкурентов* / Пер. с англ. И. Минервина. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
15. Ламбен Ж.-Ж. *Менеджмент, ориентированный на рынок* / Пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 800 с.
16. Фатхутдинов Р. А. *Конкурентоспособность : экономика, стратегия, управление*. Москва : ИНФРА-М, 2000. 312 с.
17. Шевченко Л. С. *Конкурентное управление* : учеб. пособ. Харьков : Эспада, 2004. 520 с.
18. Никифорова В. Г., Кравченко В. О. *Оцінка впливу організаційної культури на ефективність та конкурентоспроможність підприємства*. Бізнес Інформ. 2012. № 10. С. 260–263.

References

1. Semykina, M., Maslenko, O. (2007). *Management of enterprise's innovation process on the basis of a positive innovation culture forming* [Upravlinnia innovatsiinym protsesom pidpriemstva na zasadakh formuvannia pozytyvnoi innovatsiinoi kultury], Visnyk natsionalnoho universytetu «Lvivska Politehnika», Problemy ekonomiky ta upravlinnia, s. 549–554 [in Ukrainian]
2. Nazarova, G. V., Gavkalova, N. L., Markova, N. S. (2006). *Human capital of corporate enterprises formation and development* [Formuvannia ta rozvytok liudskoho kapitalu korporatyvnykh pidpriemstv], Vydavnytstvo KHNEU, Kharkiv, 240 s. [in Ukrainian]
3. Schein, E. (2002). *Organizational culture and leadership*. Trans. from Eng. V. A. Spivak [Organizatsionnaya kultura i liderstvo; per. s angl. pod red. V. A. Spivaka], Piter, Sankt-Peterburg, 336 s. [in Russian]
4. Cameron, K., Quinn, R. (2001). *Diagnosis and change in organizational culture*. Trans. from Eng. I. V. Andreeva [Dagnostika i izmenenie organizatsionnoy kultury; per. s angl. I. V. Andreevoy], Piter, Sankt-Peterburg, 320 s. [in Russian]
5. Khayet, G. L., Medvedeva, O. A. (2001). *Corporate culture and values of humanity* [Korporativnaya kultura i tsennosti chelovechestva], Donbasskaya gosudarstvennaya mashynostroitel'naya akademiya, Kramatorsk, 268 s. [in Russian]
6. Daniuk, V. M., Chernushkina, O. O. (2010). *Modern understanding of corporate culture* [Suchasne rozuminnia korporatyvnoi kultury], Spetsialnyi vypusk u 3 tomakh, Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia i praktyka, KNEU, Kyiv, Tom 1, 549 s. [in Ukrainian]
7. Millner, B. Z., Rumyantseva, Z. P., Smirnova, V. G., Blinnikova, A. V. (2006). *Knowledge management in corporations*. Ed. by B. Z. Millner [Upravlenie znaniyami v korporatsiyakh; pod red. B. Z. Milnera], Delo, Moskva, 599 s. [in Russian]
8. Nonaka, I., Takeuchi, H. (2003). *The company is a creator of knowledge. Innovations origin and development in Japanese firms*. Trans. from Eng. A. Traktinskiy [Kompaniya – sozdatel znaniya. Zarozhdenie i razvitie innovatsiy v yaponskikh firmakh; per. s angl. A. Traktinskogo], Olimp Biznes, Moskva, 384 s. [in Russian]
9. Kuznetsova, I. O. (2009). *Monitoring as a component of bakery enterprise's management process: theory and methodology: monograph* [Monitorynh yak skladova protsesu upravlinnya pidpriemstvom hliboproduktiv: teoriia ta metodolohiia: monohrafiia], Drukarskyi dim, Odesa, 228 s. [in Ukrainian]
10. Voronkova, A. E., Babyak, M. M., Korenev, E. N., Mazhura, I. V. (2006). *Corporations: management and culture: monograph*. Ed. by A. E. Voronkova [Korporatsii: upravlinnia ta kultura: monohrafiia; za red. A. E. Voronkovoi], Vymir, Drohobych, 376 s. [in Ukrainian]
11. Ivanov, Yu. B., Kyzym, M. O., Tyshchenko, O. M., Ivanova, O. Yu., Revenko, O. V., Chechetova-Terashvili, T. M. (2010). *Management of enterprise's competitiveness* [Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva], INZhEK, Kharkiv, 319 s. [in Ukrainian]
12. Karlof, B. (1991). *Business strategy: concept, content, symbols*. Trans. from Eng. O. D. Gorin [Delovaya strategiya: kontseptsiya, sodержanie, simvoly; per. s angl. O. D. Gorina], Ekonomika, Moskva, 239 s. [in Russian]
13. Markova, V. D., Kuznetsova, S. A. (2000). *Strategic management* [Strategicheskiiy mendlzhment], INFRA-M, Moskva; Sibirskoe soglasenie, Novosibirsk, 288 s. [in Russian]
14. Porter, M. (2005). *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. Trans. from Eng. I. Minervin [Konkurentnaya strategiya: metodika analiza otrasley i konkurentov; per. s angl. I. Minervina], Alpina Biznes Buks, Moskva, 454 s. [in Russian]
15. Lambin, J.-J. (2007). *Market-driven management*. Trans. from Eng. V. B. Kolchanov [Menedzhment, orientirovanny na rynek; per. s angl. V. B. Kolchanova], Piter, Sankt-Peterburg, 800 s. [in Russian]
16. Fatkhutdinov, R. A. (2000). *Competitiveness: economics, strategy, management* [Konkurentosposobnost: ekonomika, strategiya, upravlenie], INFRA-M, Moskva, 312 s. [in Russian]
17. Shevchenko, L. S. (2004). *Competitive management* [Konkurentnoe upravlenie], Espada, Kharkov, 520 s. [in Russian]
18. Nikiforenko, V. G., Kravchenko, V. O. (2012). *Assessment of organizational culture impact on the enterprise efficiency and competitiveness* [Otsinka vplyvu orhanizatsiinoi kultury na efektyvnist ta konkurentospromozhnist pidpriemstva], Biznes Inform, No. 10, s. 260–263 [in Ukrainian]

УДК: 65.012:338.2

Наталія Сергіївна ПРИЙМАК

кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу, менеджменту та публічного адміністрування, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Україна, e-mail: priymak@donnuet.edu.ua, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9721-3226>

ДІАГНОСТИКА ПРІОРИТЕТНОСТІ ВПЛИВУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ТА ІНСТИТУЦІЙНИХ ЧИННИКІВ ДЛЯ ГІРНИЧОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ЗМІН

Приймак, Н. С. Диагностика приоритетности влияния макроэкономических и институционных факторов для горнодобывающих предприятий при проведении изменений. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 199–207.

Анотація. У статті визначено, що реалізація змін залежить від рівня прийнятності зовнішнім середовищем (контактними аудиторіями) змін, розроблених системою менеджменту (командою змін) підприємства. Вплив інституційних та макроекономічних чинників, які входять до складу зовнішнього середовища функціонування підприємства, досліджено за допомогою інструментів експертного оцінювання для чого у статті наведено обґрунтування чисельності, структури та складу експертів – менеджерів різних рівнів. З урахуванням специфіки функціонування підприємств гірничовидобувної галузі України, проаналізовано вплив дванадцяти чинників, які визначають діяльність цих підприємств та враховують специфіку системи менеджменту. У процесі дослідження реалізовано методологічний апарат, який передбачає послідовне виконання наступних дій: визначення переліку експертів та обґрунтування їх вибірки; окреслення чинників для оцінки їх впливу на підприємства; оцінку чинників за шкалою: [найбільш суттєвий вплив чинника; найменш суттєвий вплив чинника]; оцінку рівня узгодженості думок експертів щодо впливу чинників, за умови її прийнятності – розрахунок значення вагових коефіцієнтів впливу макроекономічних та інституційних чинників на діяльність гірничовидобувних підприємств; оцінку отриманих результатів та визначення чинників, вплив яких на зміни є найбільш вагомим. Отримані результати мають виступати джерелом визначення можливостей та загроз для реалізації стратегічних змін підприємств, а також базовим орієнтиром для визначення напрямків реалізації стратегічного потенціалу. Згідно з отриманими оцінками, найбільш вагомий вплив на впровадження змін спричиняють ринкові чинники, такі як чинники розвиненості технологій видобутку та збагачення, а також чинники, які визначають інфраструктурну складову системи забезпечення виробництва. На підставі результатів аналізу можна стверджувати, що дані чинники є визначальними зовнішніми драйверами змін, врахування яких є обов'язковим для розробки програми реалізації стратегічного потенціалу змін та стратегії розвитку підприємства.

Ключові слова: зміни; зовнішнє середовище; чинники зовнішнього середовища; управління змінами; стратегічне управління; драйвери змін.

Наталія Сергеевна ПРИЙМАК

кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой маркетинга, менеджмента и публичного администрирования, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского, Украина, e-mail: priymak@donnuet.edu.ua, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9721-3226>

ДИАГНОСТИКА ПРИОРИТЕТНОСТИ ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ ДЛЯ ГОРНОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ

Приймак, Н. С. Диагностика приоритетности влияния макроэкономических и институциональных факторов для горнодобывающих предприятий при проведении изменений. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 199–207.

Аннотация. В статье определено, что реализация изменений зависит от уровня приемлемости внешней средой (контактными аудиториями) изменений, разработанных системой менеджмента (командой изменений) предприятия. Влияние институциональных и макроэкономических факторов, которые являются составляющими внешней среды функционирования предприятия, исследовано с помощью инструментов экспертного оценивания для чего в статье приведено обоснование численности, структуры и состава экспертов – менеджеров разных

уровней. С учетом специфики функционирования предприятий горнодобывающей отрасли Украины, проанализировано влияние двенадцати факторов, которые определяют деятельность этих предприятий и учитывают специфику системы менеджмента. В процессе исследования реализован методологический аппарат, который предусматривает последовательное выполнение следующих действий: определение перечня экспертов и обоснование их выборки; определение факторов для оценки их влияния на предприятия; оценка факторов по шкале: [наиболее существенное влияние фактора; наименее существенное влияние фактора]; оценка уровня согласованности мнений экспертов о влиянии факторов, при условии ее приемлемости – расчет значения удельных коэффициентов влияния макроэкономических и институциональных факторов на деятельность горнодобывающих предприятий; оценка полученных результатов и определение факторов, влияние которых на изменения является наиболее весомым. Полученные результаты должны стать источником определения для определения направлений реализации стратегического потенциала. Согласно полученным оценкам, наиболее существенное влияние на внедрение изменений оказывают рыночные факторы, такие как факторы развитости технологии добычи и обогащения, а также факторы, которые определяют инфраструктурную составляющую системы обеспечения производства. На основании результатов анализа можно утверждать, что данные факторы являются определяющими внешними драйверами изменений, учет влияния которых является обязательным для разработки программы реализации стратегического потенциала изменений и стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: изменения; внешняя среда; факторы внешней среды; управление изменениями; стратегическое управление; драйверы изменений.

Natalia PRIYMAK

PhD in Economics, Associate Professor, Head of Marketing, Management and Public Administration
Department, Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Ukraine, e-mail: priymak@donnuet.edu.ua, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9721-3226>

DIAGNOSTICS OF INFLUENCE PRIORITY OF MACROECONOMIC AND INSTITUTIONAL FACTORS FOR MINING ENTERPRISES DURING CHANGES

Priymak, N. (2019). *Diagnostics of influence priority of macroeconomic and institutional factors for mining enterprises during changes*. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Diahnostyka priorytetnosti vplyvu makroekonomicznykh ta instytutsiinykh chynnykiv dlia hirnychovydybnykh pidpriemstv pry provedenni zmin; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 199–207.

Abstract. The article determines that a changes implementation depends on an acceptability level of changes of external environment (contact audiences), developed by enterprise's management system (team of changes). An influence of institutional and macroeconomic factors that are components of an external environment of enterprises functioning is investigated with a help of expert assessment tools. For this purpose, the article presents the rationale for the number, structure and composition of experts – managers at different levels. Taking into account the specifics of Ukrainian mining enterprises functioning, the influence of twelve factors that determine of these enterprises activity and taking into account of the management system specificity, are analyzed. In the research process, a methodological apparatus, which provides for the consistent implementation of the following actions, was implemented: the list of experts determining and their selection justifying; factors identifying to assess their impact on enterprises; factors assessment on the scale: [most significant influence factor; least significant influence factor]; assessment of the consistency level of expert opinions on an influence factors, subject to its acceptability – calculation of influence specific coefficients of macroeconomic and institutional factors on the mining enterprises activity; evaluation of obtained results and factors determination, whose influence on changes is the most significant. The obtained results should be a source of opportunities and threats determining for enterprises strategic changes realization, as well as a basic guideline for directions determining of strategic potential implementation. According to the obtained estimates, the most significant influence on the changes implementation is exerted by market factors, such as a mining technology and enrichment development factors, and also factors that determine an infrastructure component of production provision system. Based on analysis results, it can be argued that these factors are determining of external drivers of change, taking into account the influence of which is mandatory for developing the strategic potential of change program realizing and enterprise development strategy.

Keywords: changes; external environment; external environment factors; change management; strategic management; drivers of change.

JEL classification: A100; B490; L720; M210; O120

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.199-207](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.199-207)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан економіки України характеризується високим динамізмом та складною структурою сукупності чинників, які впливають на діяльність підприємств. Наслідками таких тенденцій є складнощі, з якими стикається система менеджменту в процесі обґрунтування господарських рішень та впровадження змін у поточну та стратегічну діяльність. Оцінка впливу чинників зовнішнього середовища стає обов'язковою складовою усіх процесів менеджменту та потребує обґрунтування механізмів її реалізації для забезпечення достовірності отриманих оцінок та розробки системи забезпечення господарських рішень.

Гірничовидобувні підприємства України, які належать до складу промислового базису економіки нашої держави, піддаються значному впливу макроекономічних та інституційних чинників зовнішнього середовища оскільки їх діяльність тісно пов'язана з економічними, політичними, міжнародними та іншими його складовими. Актуальність діагностики впливу зовнішніх умов розвитку гірничовидобувних підприємств визначається, насамперед, стратегічним значенням для держави підприємств цієї галузі, а також високими вимогами до менеджменту та управління змінами в даній галузі господарювання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретико-методологічні основи управління підприємствами на основі стратегічного управління зовнішнім середовищем та його складовими досліджувалися в наукових працях таких вчених як І. Ансоф, Г. Мінцберг, М. Мескон, П. Друкер, Д. Мак Грегор, О. Виханський, Г. Кіндрацька, С. Г. Дзюба, І. Ю. Гайдай, З. Шершньова та ін. Проте, швидкий характер змін зовнішнього середовища, особливості його впливу на гірничовидобувну галузь промисловості, галузеві особливості менеджменту постійно актуалізують пошук ефективних інструментів врахування чинників зовнішнього середовища в процесі реалізації змін на підприємствах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні дослідження науковців, присвячені проблематиці оцінки впливу чинників зовнішнього середовища на підприємство, переважно пов'язані з методичним та методологічним аспектами реалізації стратегічного управління на підприємстві, тоді як вплив окремих груп чинників зовнішнього середовища на конкретні процеси менеджменту (у нашому випадку – на процеси реалізації змін) не виділяється в окрему галузь дослідження. Такі «пробіли» в наукових дослідженнях обмежують інструменти як стратегічного менеджменту, так і менеджменту змін на підприємствах, а тому, мають бути усунуті.

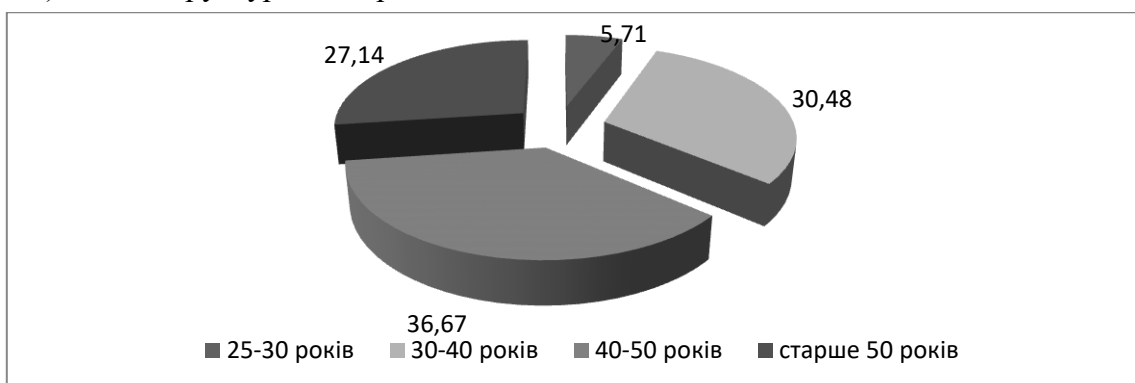
Постановка завдання. До завдань дослідження варто віднести: окреслення методичних засад оцінювання впливу макроекономічних та інституційних чинників на діяльність гірничовидобувних підприємств з урахуванням їх специфіки; реалізацію запропонованої методології з інтерпретацією отриманих оцінок та ідентифікацією ключових зовнішніх драйверів змін.

Метою статті є обґрунтування науково-методологічного підходу до діагностики пріоритетності впливу макроекономічних та інституційних чинників на впровадження змін в умови діяльності гірничовидобувних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування підприємства як відкритої системи визначається впливом макроекономічних та інституційних чинників (у складі зовнішнього середовища) на провадження змін. Цей вплив, з одного боку – визначає перелік стратегічних можливостей реалізації змін підприємством, а, з іншого, – формує стратегічний потенціал змін та рівень його використання. У підсумку – реалізація змін залежить від рівня прийнятності зовнішнім середовищем (контактними аудиторіями) змін, розроблених системою менеджменту (командою змін) підприємства.

Для оцінки впливу зовнішнього середовища, а саме макроекономічних та інституційних чинників на впровадження змін в діяльність гірничовидобувних підприємств пропонується використовувати експертні методи оцінювання. Інструментом дослідження виступало анкетування експертів (менеджерів різного рівня). Якісний склад експертів наведений на рис. 1:

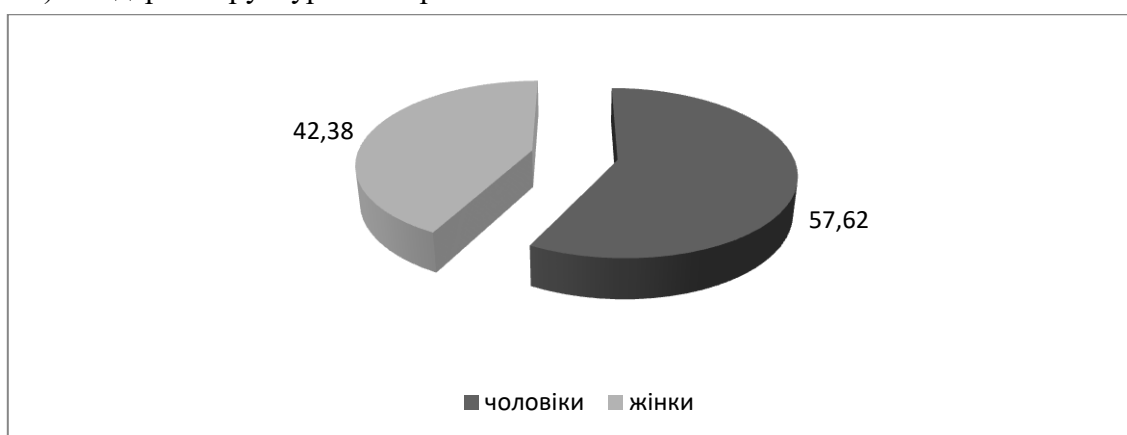
а) вікова структура експертів



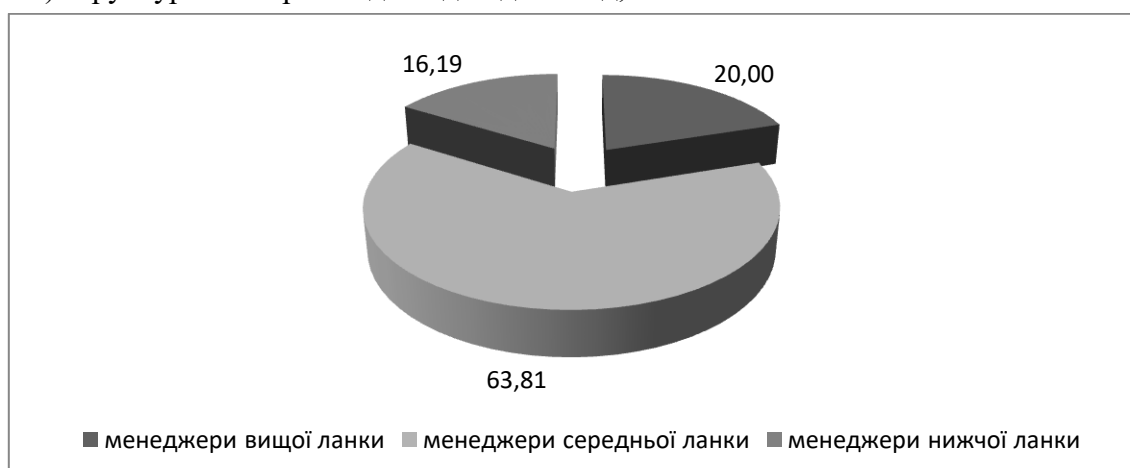
б) освітня структура експертів



в) гендерна структура експертів



г) структура експертів відповідно до посад, які вони обіймають



д) стаж роботи за спеціальністю

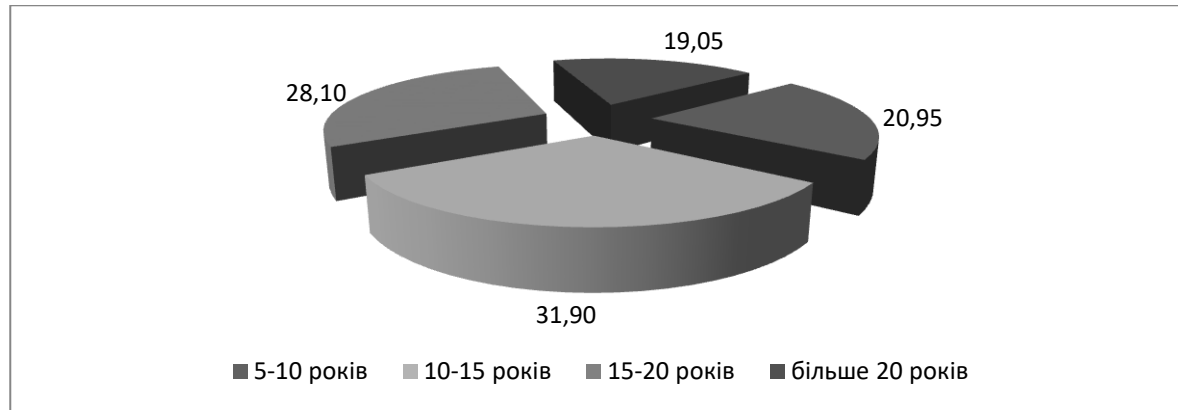


Рис. 1. Якісна структура експертів, задіяних в оцінюванні впливу чинників на реалізацію змін на підприємствах гірничовидобувної промисловості (побудовано автором)

При виборі експертів враховано наступні фактори:

- відношення до змін відрізняється за віком (андроґонічні особливості);
- жінки сприймають зміни складніше ніж чоловіки (емоційна складова причин виникнення опору);
- досвід роботи прийнято не менше ніж 5 років задля забезпечення достатнього емпіричного досвіду респондентів для оцінювання;
- в оцінюванні приймали участь лінійні та функціональні менеджери різних рівнів задля забезпечення врахування всіх ланок організаційного дизайну провадження змін на підприємствах.

Кількісний склад експертів було визначено із застосуванням формули [6; 7]:

$$N = 0,5 \times \left(\frac{3}{\lambda} + 0,5 \right) \quad (1)$$

де λ – можлива похибка результатів ($0 < \lambda < 1$).

При розрахунках прийнято, що 95% достовірності є достатнім рівнем, а тому похибка результатів прийнята на рівні 5% або 0,05. Згідно з отриманими розрахунками, кількість експертів прийнята на рівні 30 осіб.

Враховуючи галузеві особливості діяльності гірничодобувних підприємств, ідентифіковано наступні макроекономічні та інституційні чинники: ефективність діяльності державних інституцій (X_1); рівень розвитку інфраструктури (X_2); макроекономічне середовище (X_3); охорона здоров'я (X_4); підготовка персоналу (X_5); розвиненість ринку товарів (X_6); ефективність ринку праці (X_7); розвиток фінансового ринку (X_8); технологічна розвиненість (X_9); розмір цільового ринку (X_{10}); якість ведення бізнесу (X_{11}); інновації та інноваційний потенціал (X_{12}) [9].

Для оцінки експертам запропоновано дванадцять чинників, вплив яких необхідно оцінити за шкалою: [12 – найбільш суттєвий вплив чинника; 1 – найменш суттєвий вплив чинника]. Оцінки чинників не мають збігатися (повторюватися). За нульову гіпотезу прийнято «думки експертів погоджені», а її альтернатива: «думки експертів суттєво різняться» [4].

Отримані результати оцінювання експертами впливу макроекономічних та інституційних чинників на діяльність гірничовидобувних підприємств узагальнені в табл. 1.

Таблиця 1

Результати оцінювання експертами впливу макроекономічних та інституційних чинників на діяльність гірничовидобувних підприємств (складено автором)

№ експерта	Чинники											
	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁	X ₁₂
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	5	8	3	1	2	12	4	9	11	10	7	6
2	7	5	6	1	2	10	3	8	12	11	9	4
3	8	6	7	2	1	9	3	10	12	11	4	5
4	9	7	8	1	2	10	3	6	11	12	5	4
5	8	6	7	2	1	10	2	9	11	12	5	4
6	8	9	6	1	2	12	3	4	11	10	7	5
7	7	9	8	1	2	10	3	4	11	12	6	5
8	7	11	8	1	2	9	3	4	10	12	5	6
9	7	10	6	1	3	8	2	5	12	11	9	4
10	9	7	8	1	3	10	2	4	11	12	6	5
11	7	10	8	1	2	9	3	4	12	11	6	5
12	7	8	6	1	2	9	3	10	11	12	5	4
13	8	10	7	1	2	9	3	6	12	11	5	4
14	7	11	8	1	3	6	2	4	10	12	9	5
15	7	10	8	1	3	5	2	4	12	11	9	6
16	6	10	7	1	2	9	3	4	11	12	8	5
17	8	11	6	1	3	9	2	5	10	12	7	4
18	7	10	8	2	1	9	2	4	11	12	5	6
19	6	11	7	1	2	8	3	5	10	12	9	4
20	7	5	6	1	2	9	3	8	11	12	10	4
21	6	8	3	2	1	12	4	9	11	10	7	5
22	8	6	7	2	1	11	2	9	10	12	5	4
23	8	10	7	1	2	9	3	4	11	12	5	6
24	7	8	6	1	2	10	3	9	12	11	4	5
25	8	9	6	1	2	12	3	4	11	10	7	5
26	7	10	8	2	1	9	3	4	11	12	5	6
27	6	10	7	1	3	9	2	5	12	11	7	4
28	8	11	7	1	3	6	2	5	10	12	9	4
29	7	9	6	1	3	10	2	4	12	11	8	5
30	6	10	7	1	2	9	3	5	11	12	8	4
Сума рангів	216	265	202	36	62	279	81	175	333	343	201	143
Сумарний ранг	5	4	6	12	11	3	10	8	2	1	7	9
Відхилення суми рангів від n	21	70	7	-159	-133	84	-114	-20	138	148	6	-52
Квадрати відхилень	441	4900	49	25281	17689	7056	12996	400	19044	21904	36	2704

В табл. 1 розраховано сумарний ранг для кожного чинника та сума рангів, які будуть використані для розрахунків коефіцієнту конкордації. Коефіцієнт конкордації (W) характеризує ступінь погодженості суджень дослідників по всіх напрямках (факторах, параметрах). Коефіцієнт конкордації приймає значення від 0 до 1. Чим більше значення

цього коефіцієнта, тим більший ступінь узгодженості думок експертів. При $W=1$ є повна узгодженість думок експертів; якщо $W=0$, то узгодженість практично відсутня [1].

$$W = \frac{S}{S_{\max}} = \frac{\sum_{j=1}^i (S_j^{(R)} - n)^2}{\frac{1}{2} m^2 (i^3 - i)}, \quad (2)$$

де S – варіація відносно середнього рангу;

$S_{\max}$ – максимальне значення варіації;

$S_j^{(R)}$ – сума рангів для j -го показника;

m – кількість рядів ранжування (кількість експертів);

i – кількість об'єктів ранжування (кількість чинників або показників для оцінки);

j – номер показника оцінки;

n – показник середньої суми рангів, який визначається за формулою:

$$n = \frac{1}{2} m(i + 1). \quad (3)$$

Відповідно до формули (2), спираючись на дані табл. 1, максимальне значення варіації становить 128700, а варіація відносно середнього рангу становить 112500, тоді коефіцієнт конкордації має значення:

$$W = \frac{112500}{128700} = 0,87.$$

Значення коефіцієнта конкордації наближене до 1, а значить, має місце висока узгодженість думок експертів щодо впливу чинників.

На основі отриманих експертних оцінок (табл. 1) розрахуємо значення вагових коефіцієнтів впливу макроекономічних та інституційних чинників на діяльність гірничовидобувних підприємств за формулою (4):

$$X_j = \frac{S_j^{(R)}}{S_{\text{повн}}}, \quad (4)$$

де $S_j^{(R)}$ – сума рангів для j -го показника;

$S_{\text{повн}}$ – повна сума рангів (для розрахунків табл. 1 становить 2336).

Значення вагових коефіцієнтів впливу макроекономічних та інституційних чинників на діяльність гірничовидобувних підприємств зведено в табл. 2.

Таблиця 2

Значення вагових коефіцієнтів впливу макроекономічних та інституційних чинників на діяльність гірничовидобувних підприємств (розрахунок автора)

	Чинники											
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}
Коефіцієнт	0,092	0,113	0,086	0,015	0,027	0,119	0,035	0,075	0,143	0,147	0,086	0,061

Таким чином, пріоритетність впливу макроекономічних та інституційних чинників на діяльність гірничовидобувних підприємств (Y) може бути представлена залежністю (5):

$$Y = 0,092X_1 + 0,113X_2 + 0,086X_3 + 0,015X_4 + 0,027X_5 + 0,119X_6 + 0,0359X_7 + 0,075X_8 + 0,143X_9 + 0,147X_{10} + 0,086X_{11} + 0,061X_{12} \quad (5)$$

Таким чином, за пріоритетністю впливу макроекономічних та інституційних чинників на діяльність гірничовидобувних підприємств найбільш вагомий вплив має чинник розміру цільового ринку (коефіцієнт вагомості 0,147), та незначно йому поступається чинник технологічної розвиненості (коефіцієнт вагомості 0,143). Також значним є чинник розвиненості ринку товарів (коефіцієнт вагомості 0,119). Саме ці чинники можуть бути віднесені до головних зовнішніх драйверів змін для гірничовидобувних підприємств. Драйвери змін – це чинники зовнішнього середовища, які здійснюють вплив на діяльність соціально-економічних систем різного рівня та є джерелом для стратегічних можливостей змін.

Висновки і перспективи подальших розробок. Ідентифікація зовнішніх драйверів змін відноситься до ключових результатів оцінювання середовища провадження змін в діяльності підприємства. У процесі дослідження реалізовано методологічний апарат, який передбачає послідовну реалізацію наступних дій: визначення переліку експертів та обґрунтування їх вибірки; окреслення чинників для оцінки їх впливу на підприємства; оцінка чинників за шкалою: [найбільш суттєвий вплив чинника; найменш суттєвий вплив чинника]; оцінка рівня узгодженості думок експертів щодо впливу чинників, за умови її прийнятності – розрахунок значення вагових коефіцієнтів впливу макроекономічних та інституційних чинників на діяльність гірничовидобувних підприємств; оцінка отриманих результатів та визначення чинників, вплив яких на зміни є найбільш вагомим.

Перспективи подальших розробок будуть пов'язані із визначенням можливостей та загроз для реалізації стратегічних можливостей змін підприємств, а також базових орієнтирів для визначення напрямків реалізації стратегічного потенціалу.

Література

1. Аністратенко В. Г. Федоров В. Г. *Математичне планування експериментів в АПК*. Київ : Вища школа, 1993. 374 с.
2. Ansoff H. I. *Corporate strategy : an analytic approach to business policy for growth and expansion*. New York : McGraw-Hill, 1965. 241 p.
3. Ансофф И. *Новая корпоративная стратегия*. Санкт-Петербург : Питер, 1999. 416 с.
4. Дягель О. Ю. *Теория экономического анализа : учеб. пособ.* Красноярск : Красноярский государственный торгово-экономический институт, 2005. 187 с.
5. Ковбатуку М. В., Беник Н. Г. *Вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на процес функціонування та адаптації підприємств*. Водний транспорт. 2016. Вип. 2. С. 101–108.
6. Литвак Б. Г. *Экспертные оценки и принятие решений*. Москва : Патент, 1996. 298 с.
7. Мишин В. М. *Исследование систем управления : учеб. для ВУЗов*. Москва : Юнити-Дана, 2015. 527 с.
8. Томпсон А., Стрикленд А. *Стратегический менеджмент : концепции и ситуации для анализа / Пер. с англ. А. Р. Ганиевой*. 12-е изд. Москва : Диалектика, 2003. 928 с.
9. *The Global Competitiveness Index 2017–2018 edition* / World Economic Forum. URL: <http://www.weforum.org> (access date: 17.01.2019).
10. Porter M. *Competitive Strategy*. New York : The Free Press, 1980. 416 p.

References

1. Anistratenko, V. H., Fedorov, V. H. (1993). *Mathematical planning of experiments in the agro-industrial complex* [Matematychnе planuvannya eksperymentiv v APK], Vyshcha shkola, Kyiv, 374 s. [in Ukrainian]
2. Ansoff, H. I. (1965). *Corporate strategy: an analytic approach to business policy for growth and expansion*, McGraw-Hill, New York, 241 p.
3. Ansoff, I. (1999). *The new corporate strategy* [Novaya korporativnaya strategiya], Piter, Sankt-Peterburg, 416 s. [in Russian]
4. Dyagel, O. Yu. (2005). *Theory of economic analysis* [Teoriya ekonomicheskogo analiza], Krasnoyarskiy gosudarstvennyy torгово-ekonomicheskyy institut, Krasnoyarsk, 187 s. [in Russian]
5. Kovbatyuk, M. V., Benyk, N. H. (2016). *The impact of internal and external environment on the process of operation and adaptation of enterprises* [Vplyv faktoriv zovnishniho i vnutrishniho seredovyscha na protses funktsionuvannya ta adaptatsii pidpryemstv], Vodnyi transport, Vyp. 2, s. 101–108 [in Ukrainian]

6. Litvak, B. G. (1996). *Expert assessments and decision making* [Ekspertnye otsenki i prinyatie resheniy], Patent, Moskva, 298 s. [in Russian]
7. Mishin, V. M. (2015). *Research of control systems* [Issledovanie sistem upravleniya], Yuniti-Dana, Moskva, 527 s. [in Russian]
8. Thompson, A., Strickland, A. (2003). *Strategic management: concepts and situation analysis*. Trans. from Eng. A. R. Ganieva. 12th ed. [Strategicheskiy menedzhment: kontseptsii i situatsii dlya analiza; per. s angl. A. R. Ganievoi; 12-e izd.], Dialektika, Moskva, 928 s. [in Russian]
9. *The Global Competitiveness Index 2017–2018 edition*, World Economic Forum, available at: <http://www.weforum.org>.
10. Porter, M. (1980). *Competitive strategy*, The Free Press, New York, 416 p.

УДК 314.17:338.47

Олена Дамирівна СТЕШЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри управління державними та корпоративними фінансами, Український державний університет залізничного транспорту, Україна,
e-mail: edstesh@ukr.net, ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-5117-0585>

Олена Володимирівна САЛЕНКО

старший викладач кафедри управління державними та корпоративними фінансами, Український державний університет залізничного транспорту, Україна, e-mail: e.v.salenko@gmail.com,
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-9720-2431>

**ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНИХ РИЗИКІВ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ
ОРГАНІЗАЦІЙ ТРАНСПОРТНОГО БУДІВНИЦТВА**

Стещенко, О. Д., Саленко, О. В. Дослідження впливу соціальних ризиків на результативність організацій транспортного будівництва. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 208–217.

Анотація. У статті проаналізовано існуючі сьогодні трудові відносини у сфері транспортного будівництва, їх відображення на мотиваційні та ціннісні взаємовідносини між роботодавцями і найманими працівниками, а також невизначеність договірних трудових нововведень, які обумовлюють істотне зростання соціальних ризиків у цій сфері. Уточнено сутність категорії соціального ризику, виходячи із загальної теорії ризиків. Досліджено соціальні ризики як соціально-економічну категорію. Виявлено особливості прояву соціальних ризиків розвитку ринку праці галузі транспортного будівництва. Обґрунтовано, що одним із основних факторів впливу на рівень соціального ризику є плинність кадрів. Запропоновано використовувати метод побудови дерева проблем для дослідження існуючих у сфері транспортного будівництва причин і наслідків плинності кадрів. Рекомендовано оцінку соціальних ризиків здійснювати за допомогою сполучення соціологічного та статистичного методів дослідження. Визначено, що ключовим способом для виокремлення причин виникнення соціальних ризиків у трудовій діяльності повинні бути виділення групи однорідних ризиків, тобто таких, що мають подібні критеріальні ознаки. Зазначено, що дослідження групи однорідних ризиків формує базу для комплексного аналізу ризикових ситуацій шляхом висвітлення їх базових характеристик та визначення можливих збитків. Тому в основу запропонованого способу доцільно покласти ймовірність настання несприятливого сценарію, залежно від факторів його детермінації. Проведено групування причин плинності кадрів як основного фактору соціального ризику з подальшим ранжуванням причин звільнень працівників. Для більш наочного відображення результатів проведеного дослідження використано графік Парето. Виявлено закономірності впливу соціальних ризиків на фінансові результати.

Ключові слова: соціальний ризик; плинність кадрів; соціальна незахищеність; соціальні конфлікти; транспортне будівництво.

Елена Дамировна СТЕШЕНКО

кандидат экономических наук, доцент кафедры управления государственными и корпоративными финансами, Украинский государственный университет железнодорожного транспорта, Украина,
e-mail: edstesh@ukr.net, ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-5117-0585>

Елена Владимировна САЛЕНКО

старший преподаватель кафедры управления государственными и корпоративными финансами, Украинский государственный университет железнодорожного транспорта, Украина,
e-mail: e.v.salenko@gmail.com, ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-9720-2431>

**ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ НА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ
ОРГАНИЗАЦИЙ ТРАНСПОРТНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

Стещенко, Е. Д., Саленко, Е. В. Исследование влияния социальных рисков на результативность организаций транспортного строительства. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверькова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 208–217.

Аннотация. В статье проанализированы трудовые отношения, существующие сегодня в сфере транспортного строительства, их отражение на мотивационных и ценностных отношениях между работодателями и наемными работниками, а также неопределенность договорных трудовых нововведений, которые обуславливают существенный рост социальных рисков в этой сфере. Уточнена сущность категории социального риска исходя из общей теории рисков. Исследованы социальные риски как социально-экономическая категория. Выявлены особенности проявления социальных рисков развития рынка труда в транспортном строительстве. Обосновано, что одним из основных факторов влияния на уровень социального риска является текучесть кадров. Предложено использовать метод построения дерева проблем для исследования существующих в сфере транспортного строительства причин и последствий текучести кадров. Рекомендовано оценку социальных рисков осуществлять с помощью сочетания социологического и статистического методов исследования. Определено, что ключевым способом выявления причин возникновения социальных рисков в трудовой деятельности должно быть выделение групп однородных рисков, то есть имеющих схожие критериальные признаки. Отмечено, что исследование группы однородных рисков формирует базу для комплексного анализа рискованных ситуаций путем освещения их базовых характеристик и определения возможных убытков. Поэтому в основу предлагаемого способа целесообразно положить вероятность наступления неблагоприятного сценария, в зависимости от факторов его детерминации. Проведена группировка причин текучести кадров как основного фактора социального риска с последующим ранжированием причин увольнений работников. Для более наглядного отображения результатов проведенного исследования использован график Парето. Выявлены закономерности влияния социальных рисков на финансовые результаты.

Ключевые слова: социальный риск; текучесть кадров; социальная незащищенность; социальные конфликты; транспортное строительство.

Olena STESHENKO

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Management of State and Corporate Finances,
Ukrainian State University of Railway Transport, Ukraine, e-mail: edstesh@ukr.net,
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-5117-0585>

Olena SALENKO

Senior Lecturer, Department of Management of State and Corporate Finances, Ukrainian State
University of Railway Transport, Ukraine, e-mail: e.v.salenko@gmail.com,
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-9720-2431>

RESEARCH OF SOCIAL RISKS INFLUENCE ON THE EFFECTIVENESS OF TRANSPORT CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

Steshenko, O., Salenko, O. (2019). Research of social risks influence on the effectiveness of transport construction organizations. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Doslidzhennia vplyvu sotsialnykh ryzykiv na rezultatyvnist orhanizatsii transportnoho budivnytstva; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 208–217.

Abstract. The article analyzes the labor relations that exist today in the transport construction field, their reflection on the motivational and value relationships between employers and employees, and also uncertainty of contractual labor innovations that cause a significant increase in social risks in this sphere. The essence of social risk category is clarified on the basis of general risks theory. Social risks as a socio-economic category are investigated. The features of social risks display of the labor market development in transport construction are revealed. It is substantiated that one of the main factors of influence at the social risk level is staff turnover. It is proposed to use the problem tree construction method to study the causes and consequences of staff turnover existing in the transport construction sphere. It is recommended to use the combination of sociological and statistical research methods for social risk assessment. It was determined that the key method of social risks causes identifying in labor activity should be a homogeneous risks groups selection, which have a similar criteria. It is noted that a homogeneous risk groups the research forms the basis for a comprehensive analysis of risks situations by highlighting their main characteristics and determining possible losses. Therefore, in basis of proposed method is advisable to put the probability of an unfavorable scenario, depending on the factors of its determination. A grouping of staff turnover reasons as the main factor of social risk was carried out, followed by ranking of employees dismissal reasons. A Pareto graph was used for more visual representation of research results. The patterns of social risks influence on financial results are revealed.

Keywords: social risk; staff turnover; social insecurity; social conflicts; transport construction.

Постановка проблеми у загальному вигляді. До поняття «ризиків» у транспортному будівництві відносять негативні події та їх наслідки, що відображаються у розмірі сукупних втрат, збитків тощо. З розвитком транспортних комунікацій кількість потенційних загроз має тенденцію до зростання. Причинами виникнення та прояву ризикових обставин можуть бути не тільки такі загальні ризики, як недофінансування, збільшення термінів поставок, але й такі, що раніше майже не розглядалися, зокрема зловмисні та активні дії зацікавлених осіб або негативні прояви соціальних конфліктів. Останні можуть виявлятися у процесах підготовки, розробки і супроводу проектів транспортного будівництва, при зміні вихідних позицій і конкурентного середовища тощо. Це свідчить про необхідність оцінювання ризиків у різних умовах, які відрізняються за джерелами і причинами загроз, імовірністю та величиною наслідків, а також можливими контрзаходами для їх запобігання. Варто зазначити, що оцінювання і вимір ризиків у багатьох випадках характеризується суттєвим рівнем невизначеності та призводить до змін якісних параметрів інвестиційних проектів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Огляд та узагальнення праць таких науковців, як В. І. Надрага, Н. П. Топішко, Л. Л. Шамілева свідчить про те, що в економічній літературі приділено увагу обговоренню проблем дослідження сутності соціальних ризиків та оцінюванню їх впливу на фінансові результати.

Так В. І. Надрага, розглядаючи сутність соціальних ризиків, доходить висновку, що їх прояв обумовлено змінами структури споживання, якості трудових ресурсів, соціальної лояльності, психологічного ставлення до праці тощо [1]. Як зазначає Н. П. Топішко, оцінювання величини економічних втрат дозволяє зіставляти рівні та значимість соціального ризику, визначити ступінь та межі захисту, розмір відшкодування та необхідність попередження можливого збитку [2]. Методика розрахунку інтегрального показника соціального ризику, запропонована Л. Л. Шамілевою, базується на використанні середнього арифметичного показника – індикатора. Спрямованість результатів соціологічного опитування на визначення соціальних небезпек і соціальної незахищеності дає змогу адаптувати інформаційну базу до потреб оцінки соціальних ризиків [3].

Отже соціальний ризик як соціально-економічна категорія, взаємопов'язує складну систему причинно-наслідкових зв'язків соціального середовища, які мають багатофакторний і багатомірний характер. Дослідження соціальних ризиків надає можливості для розробки рекомендацій щодо впровадження ефективних методів ризик-менеджменту, спрямованих на мінімізацію їх негативних наслідків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Будівництво має репутацію сфери діяльності, для якої характерні порушення термінів здачі об'єктів, при цьому реальні витрати можуть суттєво перевищувати витрати по кошторисах. Виявлення причин порушень неминує призводити до аналізу умов реалізації проекту і ризиків, які вплинули на різних етапах його життєвого циклу. Тому дуже важливо ідентифікувати причини виникнення соціальних ризиків, а не концентруватися на виявленні окремих факторів збитковості.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження соціальних ризиків як соціально-економічної категорії та виявлення їх впливу на фінансові результати організацій транспортного будівництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система транспортної інфраструктури країни функціонує у зовнішньому середовищі (політичному, економічному, соціальному тощо), яке постійно змінюється. Це створює як додаткові сприятливі можливості, так і загрози для розвитку інфраструктури, що через ланцюги прямого та опосередкованого впливу відображається на поліпшенні або погіршенні стану економічної безпеки держави у сфері транспортної інфраструктури. Розвиток транспортної інфраструктури в Україні

потребує використання значних обсягів фінансових і трудових ресурсів у відповідні інвестиційні проекти.

У ході розв'язання важливих екологічних, енергетичних та економічних проблем України будівники повинні нарощувати та максимально ефективно використовувати свій кадровий потенціал.

Більшість процесів у національній економіці відбувається відповідно до циклів ділової активності в країні. Падіння темпів економічного зростання суттєво зменшує попит на робочу силу і, навпаки, підвищення – збільшує [4]. Саме тому з початку свого існування, у кризові 1990-ті роки, український ринок праці дуже активно інтегрувався до ринків праці інших держав світу. Крім наявності вакансій, яких бракувало на батьківщині, це пояснюється суттєвими відмінностями у рівні оплати праці, а іноді й в умовах праці. Працівники організацій транспортного будівництва завжди складали велику частку трудових мігрантів на рівні з сільськогосподарськими працівниками, робітниками сфери побутових послуг і торгівлі. В умовах кризи проблема відсутності кадрів у будівельних організаціях вирішувалася шляхом найму на роботу мігрантів з менш розвинених країн, зокрема, колишніх країн СРСР або азійських, згодних на невисокий заробіток і не вимогливих щодо умов праці [5].

На сучасному етапі розвитку потреби у продукції транспортного будівництва розширюються, а, відповідно, зростає і попит на робочу силу в галузі. Найбільш високими темпами зростає попит на кваліфікованих працівників. А оскільки конкуренція за робочу силу з європейським ринком праці лише посилюється, то актуальність проблеми нестачі кваліфікованої робочої сили в Україні зростає. Також проблеми кадрового забезпечення галузі пов'язані зі зміною умов роботи будівельних організацій за останні роки. Відбувається впровадження нових будівельних матеріалів, обладнання, технологій проведення будівельно-монтажних робіт, що повинно призвести до перепідготовки і переатестації персоналу, але фактично вплинуло на показники плинності кадрів [6].

Плинність кадрів – це рух робочої сили, обумовлений незадоволеністю працівників робочим місцем або організацією праці. Цей показник ще називають «індексом дверей, що крутяться», і він відображає, як довго фахівець знаходиться на своїй роботі. В сучасних умовах практично у кожній будівельній організації виникають проблеми нестачі як робочих, так і інженерно-технічних фахівців.

Результати досліджень, проведених за даними інтернет-порталів, сайтів вакансій та резюме, зокрема, бази Міжнародного кадрового порталу HeadHunter Україна, дозволили визначити причини високого рівня плинності кадрів у галузі транспортного будівництва. Насамперед, до них відносять незадоволеність працівників змістом своїх обов'язків, вимогами до них, системою оплати праці та рівнем винагороди за неї тощо.

Наслідком цього у більшості випадків є:

- зниження рівня загальної кваліфікації працівників;
- недостатній рівень взаєморозуміння між працівниками;
- зниження продуктивності праці протягом періоду, поки знов прийняті працівники адаптуються до нового місця роботи;
- зниження економічних і фінансових результатів діяльності.

З метою більш детального вивчення причин і наслідків плинності кадрів для організацій транспортного будівництва доцільно використовувати метод побудови дерева проблем (рис. 1).

Дерево проблем – це ключовий графік, який дає можливість полегшити процес формування завдань на підприємстві та визначити шляхи їх вирішення. Цей метод дозволяє дослідити увесь спектр взаємопов'язаних причин і наслідків проблеми, практично повністю виключаючи вплив зовнішніх суб'єктивних факторів. Дерево проблем є одним з ключових інструментів у системному аналізі [7].

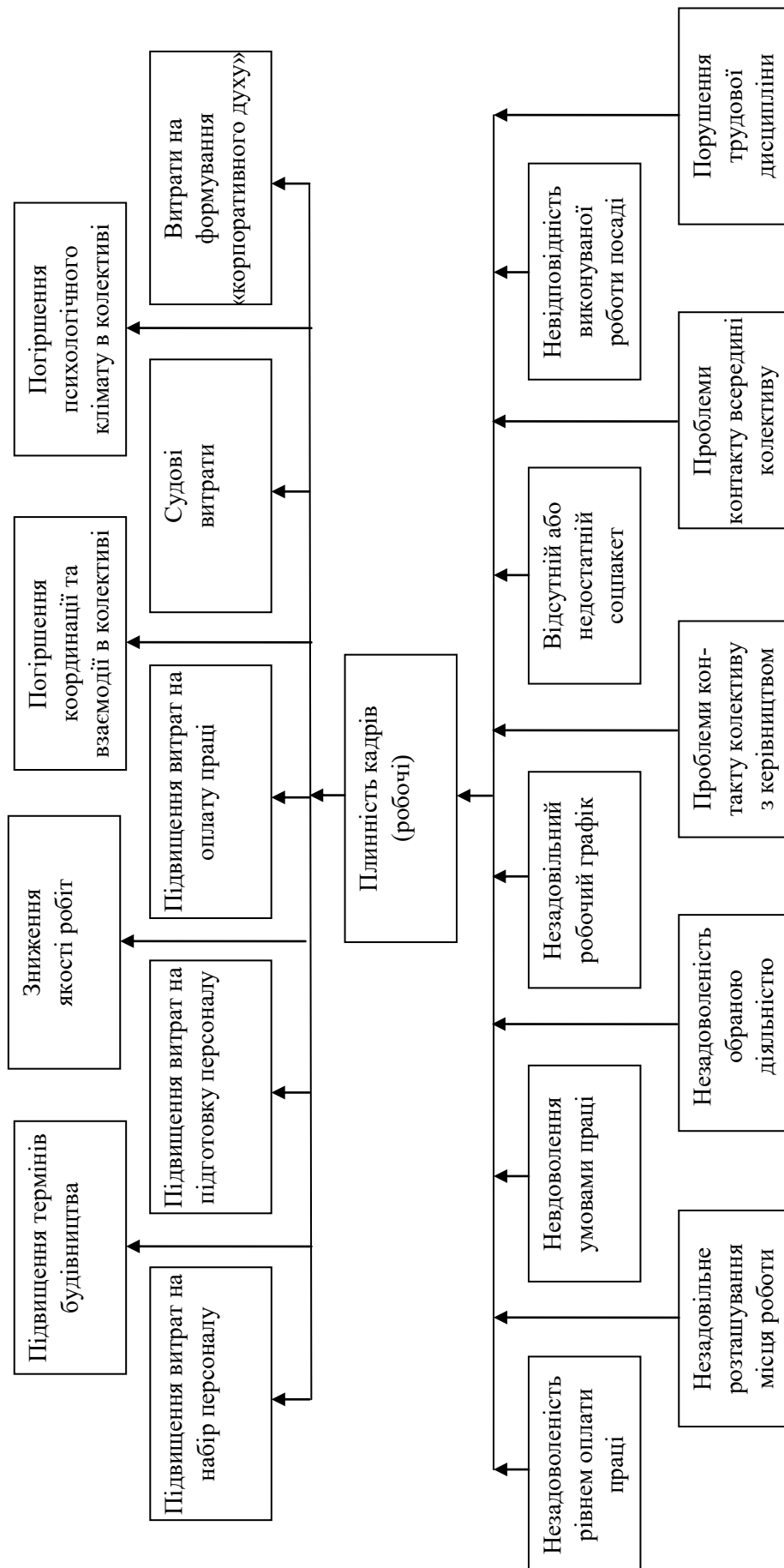


Рис. 1. Дерево проблем (разработено авторами)

Дерево проблем складається із трьох частин:

1. Коріння – це причини, через які виникла проблема. Саме вони зумовлюють її існування. Якщо їх усунути, проблема зникне.
2. Стовбура – формулювання проблеми.
3. Крони – це будь-які наслідки, які спричинила проблема.

Однією з основних задач оцінки соціальних ризиків є визначення частоти виникнення небажаних подій та їх негативного впливу на фінансові результати підприємств. Використання значної кількості показників та критеріїв у процесі аналізу соціальних ризиків обумовлюється не лише їх внутрішньою неоднорідністю, але й необхідністю виявлення тих чи інших їх особливостей. Ключовим способом для виокремлення соціальних ризиків у трудовій сфері може стати виділення групи однорідних ризиків, тобто таких, що мають подібні критеріальні ознаки. В основу запропонованого підходу доцільно покласти ймовірність настання несприятливого сценарію, залежно від факторів його детермінації. Дослідження групи однорідних ризиків формує базу для комплексного аналізу ризикових ситуацій шляхом висвітлення їх базових характеристик та визначення можливих збитків. Окрім того, для потреб практики важливою є розробка прогнозних сценаріїв з метою вибору відповідного стандартизованого набору інструментарію мінімізації тих чи інших соціальних ризиків.

Оскільки досліджувана структура складається із багатьох елементів і характеризується численними взаємозв'язками, забезпечення об'єктивності даних та їх подальшої оцінки є доволі складним завданням.

Ключовим підходом для виокремлення соціальних ризиків у трудовій сфері може стати виділення групи однорідних ризиків, тобто таких, що мають подібні критеріальні ознаки. В основу запропонованого підходу доцільно покласти ймовірність настання несприятливого сценарію, залежно від факторів його детермінації. Дослідження групи однорідних ризиків формує базу для комплексного аналізу ризикових ситуацій шляхом висвітлення їх базових характеристик та визначення можливих збитків. Окрім того, для потреб практики важливою є розробка прогнозних сценаріїв з метою вибору відповідного стандартизованого набору інструментарію мінімізації тих чи інших соціальних ризиків.

Тому оцінку соціальних ризиків доцільно проводити за допомогою сполучення соціологічного методу («дерева проблем») і статистичного методу.

Для більш ґрунтовного дослідження фактичних причин плинності кадрів проведено групування основних причин виникнення соціальних конфліктів для організацій транспортного будівельного комплексу, виходячи з анкетування працівників, які звільнялися (табл. 1).

Таблиця 1

Групування причин звільнення
(розроблено авторами за даними проведеного анкетування)

Група причин	Причина звільнення
1	2
1. Незадоволеність умовами оплати праці	– низька оплата праці (заробітна плата нижча за середньоринкову); – різниця між винагородою, обіцяною при влаштуванні на роботу, і реально отриманою з першою заробітною платою; – непрозора система преміальних; – відсутність системи преміювання за підсумками виконання робіт, помилки в розрахунках заробітної плати; – невиконання роботодавцем вимог трудового кодексу про місце і час виплати заробітної плати, зокрема, виплата заробітної плати один раз на місяць; – затримки виплати заробітної плати; – відсутність системи доплат за роботу в святкові та вихідні дні; – непрозорість нарахування та виплати зарплати, зокрема, виплата частини заробітної плати «в конверті»; – зміни системи матеріальної мотивації без попередження працівників.

1	2
2. Неприйнятність графіка роботи підприємства	– незручний графік змінності; – сезонність роботи; – наявність понаднормових робіт.
3. Відсутність / низький рівень соціального пакету	– не виплата лікарняних; – неможливість піти у відпустку; – ненадання інших гарантій і компенсацій, передбачених КЗпП, у т. ч. працівникам, які мають дітей; – відсутність програми корпоративного медичного страхування; – ненадання спецодягу; – утримання вартості спецодягу із заробітної плати; – погана організація харчування; – відсутність компенсації витрат на відпочинок самих працівників і членів їх сімей; – не виплата допомоги від роботодавця у випадку настання нещасного випадку під час будівельних робіт.
4. Невдоволення умовами праці	– шкідливі для стану здоров'я умови праці; – надмірне навантаження на працівників; – неопалювальний склад матеріалів; – відсутність місця для обігріву працівників; – споруди, непридатні до використання для відповідних цілей діяльності; – ручна праця; – старе зношене обладнання; – тісні, мало освітлені побутові приміщення; – висока ступінь виникнення нещасних випадків (небезпеки); – простої через погані домовленості між замовником і підрядником будівельних робіт; – антисанітарні умови на об'єктах і будівельному майданчику.
5. Незадовільне розташування місця роботи	– незручне розташування робочого місця, його віддаленість від місця проживання; – відсутність службового автотранспорту для транспортування до місця роботи.
6. Причини, пов'язані з особистістю самого працівника і його мотивацією	– невдала спроба початку кар'єри; – незадоволеність обраною сферою діяльності; – претендент не отримав повну інформацію про роботу і згодом його очікування не були виправдані; – особиста неприязнь до керівника і незгода з методами управління; – перспектива отримання вищої зарплати в іншому місці; – невідповідність виконуваної роботи кваліфікації працівника; – неоцінений (ігнорування) керівництвом; – проблеми з дотриманням трудової дисципліни; – незадоволеність змістом роботи, монотонний, рутинний характер праці; – психологічна несумісність з працівниками бригади; – тимчасова робота для отримання трудового стажу.
7. Причини, пов'язані тільки з неправильною політикою роботодавця	– необґрунтоване скорочення чисельності / штату працівників; – відсутність умов для кар'єрного зростання співробітників, не організовується підвищення їх кваліфікації; – відсутність стабільності в роботі компанії або падіння її репутації; – зміна адміністрації (або власників) будівельної компанії.

Таким чином, за результатами розподілу причин звільнення за групами можна провести ранжування побудованих груп, яке наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Ранжування причин звільнень працівників
(розроблено авторами за даними проведеного анкетування)

№ з/п	Причина звільнення	Кількість працівників	Питома вага, %	Накопичена питома вага, %
1.	Невдоволення умовами праці	11	22	22
2.	Причини, пов'язані з особистістю самого працівника і його мотивацією	11	22	44
3.	Незадоволеність умовами оплати праці	10	20	64
4.	Відсутність / низький рівень соціального пакету	9	18	82
5.	Причини, пов'язані тільки з неправильною політикою роботодавця	4	8	90
6.	Неприйнятність графіка роботи підприємства	3	6	96
7.	Незадовільне розташування місця роботи	2	4	100

Для більш наочного відображення результатів та подальших висновків використаємо графік Парето, наведений на рис. 2.

Сутність правила Парето полягає в тому, що за результат будь-якого процесу відповідає відносно невелика кількість причин; решта велика кількість причин впливає на результат з нескінченно малим значенням. Тобто правило Парето можна вважати описом певного принципу оптимальності: якщо правильно обрати мінімум найважливіших дій, можна швидко отримати значну частину від запланованого повного результату, при цьому подальші поліпшення неефективні, а витрати на самі поліпшення можуть бути невиправдані.

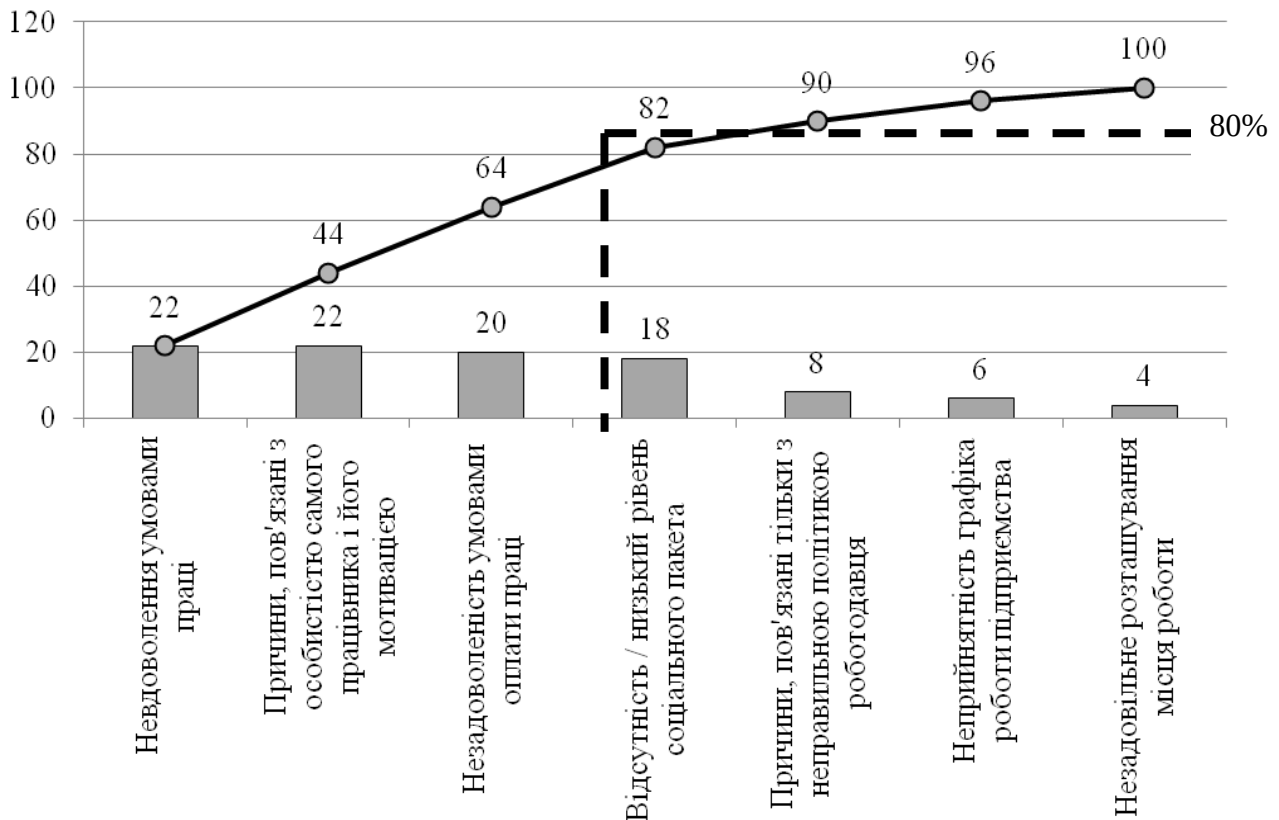


Рис. 2. Графік Парето (розроблено авторами за даними проведеного анкетування)

Відповідно до цього правила проведення дослідження показало, що із семи основних груп причин звільнення працівників транспортного будівництва найбільш істотними та такими, що потребують негайних змін, є невдоволення умовами праці; причини, пов'язані з особистістю самого працівника і його мотивацією; незадоволеність умовами оплати праці.

Висновки і перспективи подальших розробок. Основною відмінною ознакою соціальних ризиків у трудовій сфері є їх зумовленість ймовірністю позитивних чи негативних наслідків вибору серед множини альтернатив економічної поведінки працівника. Заходи зі зниження впливу соціальних ризиків, що використовуються на практиці, зазвичай не змінюються протягом десятиліть. Нажаль, найчастіше вони не враховують зростання потреб працівників як в матеріальному стимулюванні, так і можливість реалізовувати свої професійні, творчі здібності та отримання у відповідь адекватної оцінки й винагороди, а також багато інших факторів.

Застосування заходів щодо підвищення мотивації, розроблених на основі побажань працівників можуть істотно знизити соціальні ризики, що сприятиме підвищенню продуктивності праці, і, як результат, – покращенню фінансового становища галузі транспортного будівництва та посилення її конкурентоспроможності.

Проблема впливу соціальних ризиків на результативність підприємства, пошук шляхів їх мінімізації обумовлює подальше дослідження результатів факторного аналізу з метою визначення тих показників діяльності, де ризик є найбільш керованим, здатним до зменшення. Окрім цього, для виокремлення факторів ймовірності настання максимального ризику необхідною є розробка алгоритму дій щодо його ізоляції. Такий підхід дозволить спрогнозувати витрати ресурсів підприємства на зниження впливу соціальних ризиків.

Література

1. Надрага В. І. *Оцінка соціальних ризиків : проблеми вибору методології та інструментарію*. Фінанси України. 2013. № 12. С. 70–77.
2. Топішко Н. П. *Соціальні ризики як чинник регулювання системи соціального захисту населення*. Наукові записки Національного університету «Острозька академія»: зб. наук. праць. Серія «Економіка». 2009. Вип. 11. С. 401–411.
3. Шамілева Л. Л. *Визначення та інтегральна оцінка соціальних ризиків у регіонах України*. Демографія та соціальна економіка. 2008. № 1. С. 166–176.
4. *Сучасні проблеми ринку праці і зайнятості в контексті політики швидкого економічного зростання* : матер. засідання круглого столу (м. Київ, 17 травня 2018 р.) / За наук. ред. С. М. Кожем'якіної. Київ : ІПК ДСЗУ, 2018. 54 с.
5. Кулицький С. *Проблеми розвитку ринку праці в Україні* / Україна : події, факти, коментарі. 2017. № 21. С. 56–69. URL: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=3188:rinok-pratsi-v-ukrajini&catid=8&Itemid=350 (дата звернення: 11.01.2019).
6. Кулицький С. *Як змінився ринок праці в Україні*. Роботодавець. 2018. № 12. URL: <https://robotodavets.org.ua/2018/12/12/yak-zminyvsya-rynok-pratsi-v-ukrayini.html#fp-next> (дата звернення: 16.01.2019).
7. *Діагностика і ідентифікація проблем*. URL: https://stud.com.ua/31874/menedzhment/diagnostika_identifikatsiya_problem (дата звернення: 17.01.2019).
8. Кваша О. С. *Ринок праці в Україні : аналіз сучасного стану та перспективи розвитку*. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 22. С. 1074–1078. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/199.pdf> (дата звернення: 18.01.2019).
9. *Україну залишать мільйони талановитих людей після відкриття кордонів – економіст* / Всеукраїнська інформаційно-аналітична система «Міграція». URL: <http://tsn.ua/ukrayina/ukrayinu-zalishat-milyoni-talanovitih-lyudey-pislya-vidkrittyakordoniv-ekonomist-518017.html> (дата звернення: 21.01.2019).

References

1. Nadraga, V. I. (2013). *Social risks assessment: problems of methodology and tools choosing* [Otsinka sotsialnykh ryzykiv: problemy vyboru metodolohii ta instrumentarii], Finansy Ukrainy, No. 12, s. 70–77 [in Ukrainian]

2. Topishko, N. P. (2009). *Social risks as a factor of social protection system regulation* [Sotsialni ryzyky yak chynnyk rehuliuвання systemy sotsialnoho zakhystu naselennia], Naukovi zapysky, Seriia «Ekonomika», Issue 11, s. 401–411 [in Ukrainian]
3. Shamileva, L. L. (2008). *Definition and integral assessment of social risks in the regions of Ukraine* [Vyznachennia ta intehralna otsinka sotsialnykh ryzykiv u rehionakh Ukrainy], Demohrafiia ta sotsialna ekonomika, No. 1, s. 166–176 [in Ukrainian]
4. Kozhemyakina, S. M. (2018). *Modern problems of labor market and employment in the context of rapid economic growth policy* [Suchasni problemy rynku pratsi i zainiatosti v konteksti polityky shvydkoho ekonomichnoho zrostannia: materialy zasidannia kruhloho stolu 17 travnia 2018 r.], Kyiv, IPK DSZU, 54 s. [in Ukrainian]
5. Kulytskyi, S. (2017). *Problems of labor market development in Ukraine* [Problemy rozvytku rynku pratsi v Ukraini], Ukraina: podii, fakty, komentari, No. 21, s. 56–59, available at: http://nbuviap.gov.ua/index.php?%20option=com_content&view=article&id=3188:rinok-pratsi-v-ukrajini&catid=8&Itemid=350 [in Ukrainian]
6. Kulytskyi, S. (2018). *How the labor market has changed in Ukraine* [Yak zminyvsia rynek pratsi v Ukraini], Rabotodavets, No. 12, available at: <https://robotodavets.org.ua/2018/12/12/yak-zminyvsia-rynek-pratsi-v-ukrayini.html#fp-next> [in Ukrainian]
7. *Diagnostics and identification of problems* [Diahnostyka i identyfikatsiia problem], available at: https://stud.com.ua/31874/menedzhment/diagnostika_identifikatsiya_problem [in Ukrainian]
8. Kvasha, O. S. (2018). *Labor market in Ukraine: the current state analysis and prospects of development* [Rynek pratsi v Ukraini: analiz suchasnoho stanu ta perspektyvy rozvytku], Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, Issue 22, s. 1074–1078, available at: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/199.pdf> [in Ukrainian]
9. *Ukraine will leave millions of talented people after opening the borders – an economist* [Ukrainu zalyshat miliony talanovytykh liudei pislia vidkryttia kordoniv – ekonomist], Vseukrainska informatsiino-analitychna systema «Mihratsiia», available at: <http://tsn.ua/ukrayina/ukrayinu-zalishat-milyoni-talanovityh-lyudey-pislya-vidkrittakordoniv-ekonomist-518017.html> [in Ukrainian]

***МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ
ВІДНОСИНИ***

УДК 339.9

Світлана Іванівна ТКАЛЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри європейської економіки і бізнесу,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», Україна,
e-mail: sv.tkalenko@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0385-846X>

ОЦІНКА ЕФЕКТУ ВПЛИВУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ЗАЛУЧЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

Ткаленко, С. І. *Оцінка ефекту впливу макроекономічних факторів на залучення європейських інвестицій в Україну*. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 219–226.

Анотація. У статті розглянуто засади залучення прямих іноземних інвестицій, визначено особливості для приймаючих країн. Проаналізовано ефект на основі якісних і кількісних показників залучення європейських інвестицій для економіки України. Виявлено основні фактори, які впливають на іноземні інвестиції та розроблено економетричну модель впливу цих незалежних змінних, таких як, рівень споживання, рівень інфляції, зовнішній борг, на приріст європейських інвестицій, враховуючи сучасний стан вітчизняної економіки та євроінтеграційний вектор розвитку. Розкрито та проаналізовано структурні та інституційні фактори в національній економіці, які впливають на обсяги залучених іноземних інвестицій. Узагальнено причини повільного зростання в економіці України такі, як політичний фактор, слабкий розвиток певних секторів економіки (машинобудування, гірничобудування та інші), а також затримки з ключовими реформами для подальшого посилення довіри інвесторів. Разом з тим, зазначено, що Україна має серйозні потреби в інвестиціях та фінансуванні власних потреб, а це вимагатиме мобілізації значних міжнародних фінансових ресурсів для підтримки макроекономічної стабільності. Доведено, що у випадку коли економічні перспективи покращуються, відбувається зростання потоків інвестицій на світовому ринку, оскільки очікується зростання попиту в майбутньому. Обґрунтовано, що інвестиції мають циклічний характер: в умовах рецесії економіки інвестиції спадають, і навпаки з економічним ростом інвестиції зростають. Запропоновано створити і реалізувати умови щодо покращення макроекономічної стабільності в державі, сприяння подальшому проведенню реформ, зменшення рівня корупції, створення сприятливого інвестиційного та бізнес-середовища, стабільного правового та інституційного середовища, підвищення рівня конкурентоспроможності.

Ключові слова: іноземні інвестиції; синергетичний ефект; рівень споживання; рівень інфляції; зовнішній борг.

Светлана Ивановна ТКАЛЕНКО

кандидат экономических наук, доцент кафедры европейской экономики и бизнеса,
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана», Украина,
e-mail: sv.tkalenko@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0385-846X>

ОЦЕНКА ЭФФЕКТА ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНУ

Ткаленко, С. И. *Оценка эффекта влияния макроэкономических факторов на привлечение европейских инвестиций в Украину*. Вестник социально-экономических исследований : сб. науч. трудов / Под ред. : М. И. Зверькова (глав. ред.) и др. Одесса : Одесский национальный экономический университет. 2019. № 1 (69). С. 219–226.

Аннотация. В статье рассмотрены основы привлечения прямых иностранных инвестиций, определены особенности данного процесса для принимающих стран. Проанализирован эффект на основе качественных и количественных показателей привлечения европейских инвестиций в экономику Украины. Выявлены основные факторы, которые влияют на иностранные инвестиции, а также разработана эконометрическая модель влияния этих независимых переменных, таких как уровень потребления, уровень инфляции, внешний долг, на прирост европейских инвестиций, учитывая современное состояние отечественной экономики и евроинтеграционный вектор развития. Раскрыты и проанализированы структурные и институциональные факторы в национальной экономике, которые существенно влияют на объемы привлеченных иностранных инвестиций. Обобщены причины медленного отечественного экономического роста такие, как политический фактор, слабое развитие определенных секторов экономики (машиностроение, горнодобывающая промышленность и другие), а также задержки с проведением основных реформ для дальнейшего усиления доверия инвесторов. Вместе с тем, отмечено, что Украина имеет серьезные потребности в инвестициях и финансировании собственных нужд, а это требует мобилизации значительных международных финансовых

ресурсов для поддержания макроэкономической стабильности. Доказано, что в случае, когда экономические перспективы улучшаются, происходит рост потоков инвестиций на мировом рынке, поскольку ожидается рост спроса в будущем. Обосновано, что инвестиции имеют циклический характер: в условиях рецессии экономики инвестиции приходят и, наоборот, с экономическим ростом инвестиции растут. Предложено создать и реализовать условия для улучшения макроэкономической стабильности в государстве, способствовать дальнейшему проведению реформ, уменьшению уровня коррупции, созданию благоприятной инвестиционной и бизнес среды, стабильной правовой и институциональной среды, повышению уровня конкурентоспособности.

Ключевые слова: иностранные инвестиции; синергетический эффект; уровень потребления; уровень инфляции; внешний долг.

Svitlana TKALENKO

PhD in Economics, Associate Professor of European Economy and Business Department,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine,
e-mail: sv.tkalenko@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0385-846X>

EFFECT EVALUATION OF MACROECONOMIC FACTORS INFLUENCE ON ATTRACTING OF EUROPEAN INVESTMENTS IN UKRAINE

Tkalenko, S. (2019). *Effect evaluation of macroeconomic factors influence on attracting of European investments in Ukraine*. Ed.: M. Zvieriakov (ed.-in-ch.) and others [Otsinka efektu vplyvu makroekonomichnykh faktoriv na zaluchennia yevropeiskyykh investytsii v Ukrainu; za red.: M. I. Zvieriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; *Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen'* (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 1 (69), pp. 219–226.

Abstract. The article considers the principles of foreign direct investments attraction, the particularities of this process for host countries are determined. The effect is analyzed on the basis of qualitative and quantitative indicators of European investments attracting for economy of Ukraine. The main factors that influence on the foreign investments are identified, and also developed an econometric model of these independent variables influence, such as consumption level, inflation rate, external debt, on the European investments growth, taking into account the current state of domestic economy and European integration development vector. The structural and institutional factors in the national economy that significantly affect on an attracted foreign investment volume are disclosed and analyzed. The reasons for the slow domestic economic growth, such as the political factor, poor development of certain sectors of economy (engineering, mining and others), are summarized, and also delays with the major reforms implementation for further enhance of investors' confidence. At the same time, it was noted that Ukraine has serious needs in investments and financing of its own needs and this requires of significant international financial resources mobilization for maintaining of macroeconomic stability. It is proved that in the case when economic prospects improving, there is an increase in investment flows in the world market, because demand growth is expected in the future. It is substantiated that investments are cyclical: in conditions of economic recession, investments come and, conversely, with economic growth investments grow. It is proposed to create and implement conditions for macroeconomic stability improving in the state, to facilitate further reforms, to reduce a corruption level, to create a favorable investment and business environment, a stable legal and institutional environment, and competitiveness level increasing.

Keywords: foreign investments; synergistic effect; consumption level; inflation rate; external debt.

JEL classification: E220; E270; F210; F620

DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(69\).2019.219-226](https://doi.org/10.33987/vsed.1(69).2019.219-226)

Постановка проблеми у загальному вигляді. У розвитку та функціонуванні національних економік світу суттєву роль відіграють інвестиції, як власні, так й іноземні. Особливого значення набувають прямі іноземні інвестиції для приймаючих країн, таких як країни, що розвиваються, та країни з транзитивною економікою. Такі інвестиції спричиняють вплив на структурні зрушення в економіках країн, на розвиток вітчизняного господарства, обсяги суспільного виробництва, безпеку економіки. Україна, як приймаюча країна, для перебудови економіки конче потребує залучення прямих іноземних інвестицій, оскільки власних інвестицій не вистачає. З урахуванням євроінтеграційного розвитку актуальності набувають проблеми залучення європейських прямих інвестицій та їх ефективності в контексті впливу на економічний розвиток.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми впливу іноземних інвестицій на економічне зростання, а також екзогенних та ендегенних факторів на залучення прямих іноземних інвестицій на прикладі різних країн світу, у тому числі й в Україні, розглянуті в низці праць як зарубіжних, так і вітчизняних фахівців. Зокрема, варто виокремити праці зарубіжних авторів таких, як У. Окай [1, с.29–33], Д. Кірікалелі [2], Ху Ху Лін [3], Р. Ліпсі [4, с.42–53] та ін.; та праці вітчизняних вчених, таких як, О. Пирог [5, с.89–90], Г. Глуха [6, с.42–45], Н. Скоробогатова [7] та ін., які розглядали інвестиції як фактор впливу на економічне зростання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зниження рівня інвестицій викликає зростання проблем щодо подальшого проведення реформ в країні та побудов ринкової економіки. Отже, дослідження різними авторами щодо того, які саме фактори впливають на прямі іноземні інвестиції, і як іноземне інвестування впливає на економічне зростання, викликає багато питань, які необхідно вирішувати. У зв'язку з цим, та з врахуванням євроінтеграційного вектору розвитку економіки України пропонуємо розглянути, як певні фактори, які мають вагоме значення з нашої точки зору, а саме, рівень споживання, рівень інфляції та зовнішній борг впливають на приріст європейських інвестицій.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу економічних показників на ефект прямих інвестицій з ЄС. Для досягнення поставленої мети використаємо наступні методи: аналізу та синтезу – для дослідження основних економічних показників, які характеризують стан національної економіки; порівняльний аналіз, графічний метод – для дослідження тенденцій рівня надходження прямих іноземних інвестицій в Україну та ВВП; метод моделювання економічних процесів – для ідентифікації ефекту впливу найбільш вагомих макроекономічних факторів залучення інвестицій з Європейського Союзу в національну економіку; абстрагування та узагальнення – для оцінки подальших перспектив залучення європейських ПІІ в економіку. Відповідно до поставленої мети основними завданнями є: виявлення факторів, які здійснюють вплив на прямі іноземні інвестиції; проведення аналізу основних макроекономічних показників, які визначають сучасний стан національної економіки; на підставі даного аналізу виявити фактори, які найбільше впливають на приріст прямих іноземних інвестицій з Європейського союзу та запропонувати шляхи покращення інвестиційного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Накопичення інвестиційних ресурсів та їх ефективне використання безпосередньо і прямо впливають на результати розвитку економіки та перспективи на майбутнє. При цьому інвестування повинно здійснюватися в ефективних формах і перспективних напрямках економічного розвитку секторів економіки, інвестиційних проєктів. Й навпаки, неефективне використання інвестицій, особливо залучених, призводить до відтоку капіталу з країни, і, відповідно, до зменшення обсягів виробництва, ВВП та інших негативних наслідків для економіки приймаючої країни. Отже, ефективність використання прямих іноземних інвестицій призводить не лише до економічного зростання, але й досягнення синергетичного ефекту, який полягає в отриманні винагороди і додаткової переваги – вигоди взаємодії. Синергетичний ефект формують такі складові як місцевість – вигідне розташування капіталовкладення, трудових ресурсів, продуктивних сил; технологічний процес – відповідність НТП, можливість використання передового досвіду; інфраструктура – транспортна, наукова, енергетична тощо.

Фактори, які спричиняють вплив на іноземні інвестиції і на прийняття рішень щодо інвестування для інвесторів, наведені на рис. 1.

Зовнішня торгівля значною мірою здійснює вплив на ВВП країни та економічне зростання. Разом з тим, для збільшення ВВП потрібні не лише матеріально-технічна база, але й технології, інвестиції, ресурси, кваліфікована робоча сила. Це у свою чергу обумовлює певний інноваційно-інвестиційний рівень економіки. В Україні такий рівень є вкрай низьким, що обумовлено, в першу чергу, недостатністю власних інвестиційних ресурсів, і призводить до зростання попиту на них. Отже, фактор зовнішньої торгівлі, особливо у частині експорту, впливає на обсяг інвестицій.

Одним із факторів ризику для інвестицій є інфляція. Падіння курсу впливає на капітал, який зазвичай має тенденцію до зменшення у реальному секторі, що призводить й до зменшенню доходу. Інфляційні процеси, які відбуваються в економіках найчастіше відлякують іноземних інвесторів, особливо на етапі прийняття рішення щодо інвестування в зарубіжну країну.



Рис. 1. Детермінанти впливу на іноземні інвестиції (розроблено автором)

Економічний ріст передбачає збільшення обсягів реального ВВП країни, і по суті є індикатором здатності економіки країни максимально й ефективно використати можливості та потужності. Це позитивний фактор для економіки країни та іноземних інвесторів, які мають намір здійснити капіталовкладення з вигодою. Позитивна динаміка зростання реального ВВП зазвичай призводить до збільшення обсягів залучення іноземних інвестицій, якщо цьому процесу сприятиме ще й низка інших якісних факторів, таких як привабливе інвестиційне середовище, бізнес-клімат, сприятливе законодавство тощо.

Процентна ставка і очікувана норма чистого прибутку визначає сукупний попит на залучені інвестиції та означає залежність інвестицій від реальної процентної ставки. Зростання процентних ставок призводить до зменшення обсягів залучених інвестицій, тобто здорожують їх. Отже, процентна ставка є тим фактором, що визначає інвестиційний попит.

Зовнішній борг, який в країні формується переважно на основі позик міжнародних організацій, іноземних держав, за випущеними цінними паперами, також впливає на обсяги залучених іноземних інвестицій. Якщо капітал, отриманий за рахунок зовнішніх запозичень, спрямовуватиметься на інвестиційні проекти, то в майбутньому сприятиме економічному росту та зростанню; якщо запозичений капітал використовується неефективно і борг зростає, то це спричинить негативний вплив на іноземних інвесторів й обсяги залучених інвестицій матимуть тенденцію до спаду.

Крім перерахованих факторів, які мають кількісні індикатори, варто виділити й інституціональні та структурні фактори. До останніх віднесемо сприятливе бізнес-середовище, інвестиційний клімат, податкове середовище, фінансову структуру, фінансовий розвиток, інституційну структуру. За умов формування сприятливого середовища для залучення прямих іноземних інвестицій, сприятливих інституціональних та структурних факторів, покращення економічних перспектив у держави, відбуватиметься очевидне зростання залучення інвестицій.

Проведені попередні емпіричні дослідження доводять, що з економічним ростом інвестиції завжди зростають, і навпаки, з економічним спадом у державі спостерігається зменшення надходжень інвестицій та їх вплив загалом. Така тенденція характеризує як рівень світового економічного росту, так і рівень економічного зростання в країнах світу. Як засвідчує статистика, в Україні спостерігається слабке, дуже повільне економічне зростання, що обумовлено низкою факторів, і, в першу чергу, політичною ситуацією з 2014 року, проведенням АТО на сході країни, а також повільне впровадження реформ в ключових

сферах, що позначається на рівні довіри основних інвесторів. Основні економічні показники за останні роки, які характеризують економічний стан України та впливають на іноземних інвесторів наведені в табл. 1. Серед них приділена увага номінальному та реальному ВВП; споживанню; інвестиціям; зовнішній торгівлі – експорту та імпорту; дефлятору, інфляції, міжнародним резервам; податковим надходженням; поточним і капітальним витратам за останні три роки.

Таблиця 1

Основні економічні показники України, 2012–2020 рр. [8, с.2]

	2015	2016	2017	2018*	2019*	2020*
Номінальний ВВП, млрд. грн	1,989	2,385	2,983	3,428	3,854	4,314
Реальний ВВП, % зміни	-9,8	2,3	2,5	3,5	4,0	4,0
Споживання, % зміни	-15,9	1,4	6,7	5,4	4,1	3,8
Фіксовані інвестиції, % зміни	-9,2	2,1	18,1	14,9	9,0	9,2
Експорт, % зміни	-13,2	-1,6	3,5	8,0	6,4	5,9
Імпорт, % зміни	-17,9	8,4	12,2	14,0	7,2	5,8
Дефлятор ВВП, % зміни	38,4	17,1	22,0	11,1	8,1	7,6
Рівень інфляції (CPI), % зміни на кінець періоду	43,3	12,4	13,7	9,9	7,3	6,5
Баланс поточного рахунку, % ВВП	-0,2	-3,8	-3,5	-3,7	-3,3	-3,3
Зовнішній борг, % ВВП	131,5	129,4	104,0	106,3	107,0	105,4
Міжнародні резерви, млрд дол. США	13,3	15,5	18,8	–	–	–
Доходи бюджету, % ВВП	42,1	38,4	39,2	40,1	40,8	40,6
Податкові надходження, % ВВП	35,5	33,1	34,0	35,4	36,5	36,6
Поточні витрати, % ВВП	41,0	37,4	38,2	39,4	39,7	39,0
Капітальні витрати, % ВВП	2,2	3,1	3,3	3,2	3,8	4,0

* прогнозовані дані

Якщо проаналізувати ці дані, то варто зазначити таке: ВВП зріс на 2,5% у 2017 році (і на 2,3% у 2016 році) (рис. 2); прямі іноземні інвестиції залишилися ще недостатніми і відповідають рівню 2,1% від ВВП у 2017 році, у той час коли в докризові періоди цей показник становив більше 5%; експорт та імпорт також демонструють негативну тенденцію; зовнішній борг зростає, і це може відлякувати потенційних інвесторів на перспективу, особливо якщо додати задовільний рівень запровадження реформ, під які надають міжнародні інституції кошти Україні на відновлення і економічне зростання. Незважаючи на повільне зростання, як зазначають експерти, довіра до інвесторів дещо покращилася, але, разом з тим, ще доволі вагомими є гальмуючі фактори.

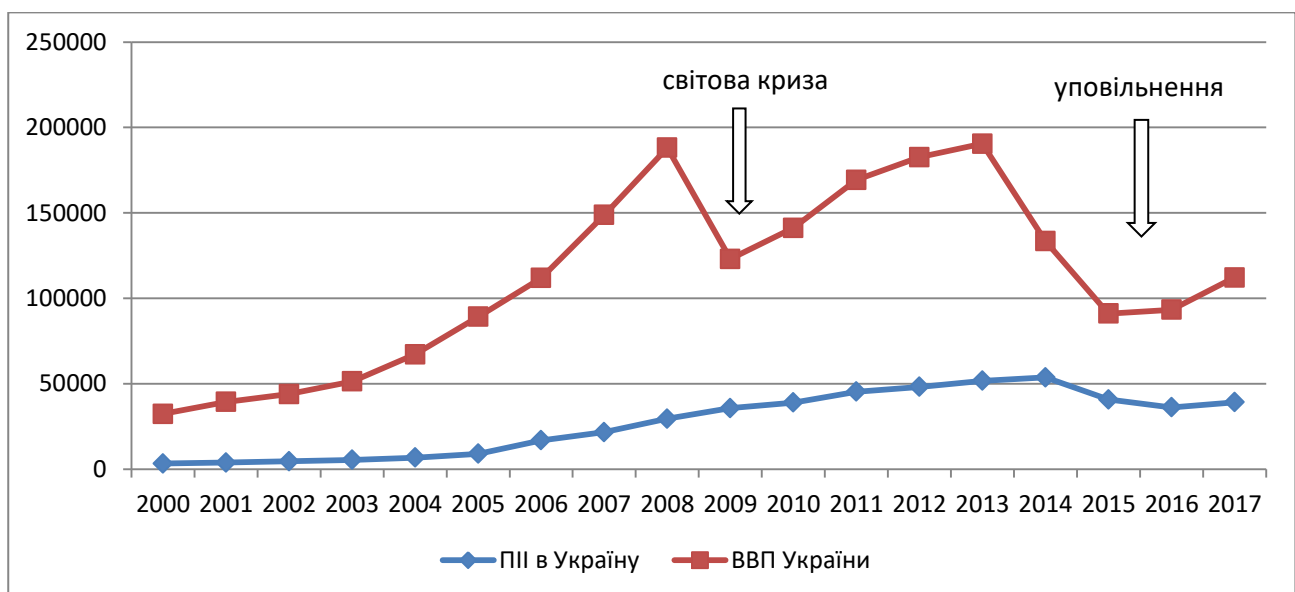


Рис. 2. Показники ПІІ та ВВП України за 2000–2017 рр. (млн. дол. США) [9]

Загалом на найближчі роки до 2020 р. прогноз від міжнародних експертів є позитивним. Разом з тим, економічне зростання залежить від досягнення домовленості з МВФ і темпів реформ, які уряд має запровадити. Проведений нами аналіз основних економічних показників України (табл. 1) дозволив виявити ті з них, які найбільше впливають на ефект інвестицій (розглядаємо приріст ПІІ з Європейського союзу). Статистичні дані розглядалися за період 2012–2017 рр. (піврічні дані), отже маємо 12 спостережень. Вплив найбільш суттєвих факторів на приріст європейських інвестицій (FDI) проводився за допомогою пакету E-Views – 7. До таких факторів було віднесено рівень споживання (CO), рівень інфляції (CPI) та зовнішній борг (ED). Була побудована кореляційна матриця та наведені результати багаторефакторної регресії (табл. 2, 3).

Кореляційна матриця пояснює взаємозв'язок між обраними змінними CO, CPI, ED: сильна від'ємна кореляція між зовнішнім боргом, рівнем інфляції та приростом європейських інвестицій, мала позитивну кореляцію між рівнем споживання та приростом європейських інвестицій. По суті маємо досить прийнятний результат кореляції, який підтверджує вдалість моделі.

Таблиця 2

Матриця коефіцієнтів кореляції (складено автором)

коефіцієнти	FDI	CO	CPI	ED
FDI	1.000000	0.013127	-0.602598	-0.903142
CO	0.013127	1.000000	-0.700216	-0.225516
CPI	-0.602598	-0.700216	1.000000	0.765968
ED	-0.903142	-0.225516	0.765968	1.000000

Таблиця 3

Результати багаторефакторної регресії європейських ПІІ (складено автором)

Dependent Variable: FDI

Method: Least Squares

Included observations: 12

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
CO	-0.437563	0.401566	-1.089642	0.3076
CPI	-0.112527	0.312814	-0.359727	0.7284
ED	-0.448361	0.147870	-3.032127	0.0163
C	42.48693	10.84444	3.917855	0.0044
R-squared	0.856244	Mean dependent var		-5.316667
Adjusted R-squared	0.802335	S.D. dependent var		11.65479
S.E. of regression	5.181664	Akaike info criterion		6.389331
Sum squared resid	214.7971	Schwarz criterion		6.550966
Log likelihood	-34.33599	Hannan-Quinn criter.		6.329488
F-statistic	15.88326	Durbin-Watson stat		2.028412
Prob(F-statistic)	0.000989			

Щодо вимог якості факторів, визначаємося на рівні 5–10% значимості. Отже, маємо одночасно, що усі коефіцієнти регресійного рівняння не дорівнюють нулю; $R^2=85,6\%$, що означає те, наскільки відібрані нами критерії пояснюють зміни приросту інвестицій; ймовірність прийняття нульової гіпотези близька до нуля; критерій Дарбіна-Уотсона 2,02 означає відсутність автокореляції. Також, перевірена нами за допомогою тесту Бреуша-Годфрі автокореляція підтверджує те, що вона відсутня, а ймовірність прийняття нульової гіпотези – 17,3%.

Також модель була перевірена тестами на гетероскедастичність: тест Уайту, Глейзера, Бреуша-Пагона-Годфрі, Харві, ARCH. Результати тесту наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Результати тестів на гетероскедастичність (складено автором)

Heteroskedasticity Test	F-statistic	Prob. F	Obs* R-squared	Prob. Chi-Square	Scaled explained SS	Prob. Chi-Square
White	199.7311	(9,2) 0.0050	11.98666	(9) 0.2141	5.097927	(9) 0.8257
Glejser	0.869014	(3,8) 0.4960	2.949410	(3) 0.3995	2.291054	(3) 0.5142
Breusch-Pagan-Godfrey	0.487015	(3,8) 0.7007	1.853129	(3) 0.6034	0.788136	(3) 0.8523
Harvey	1.576804	(3,8) 0.2693	4.459003	(3) 0.2160	3.866194	(3) 0.2763
ARCH	0.675010	(1,9) 0.4325	0.767453	(1) 0.3810	—	—

За тестом Уайту значимість регресії становить 21%; за тестом Глейзера значимість регресії на рівні F-statistic=50% і $R^2=40\%$; за тестом Бреуша-Пагона-Годфрі значимість регресії на рівні F-statistic=70% і $R^2=60\%$; за тестом Харві значимість регресії на рівні F-statistic=27% і $R^2=22\%$; за тестом ARCH значимість регресії на рівні F-statistic=43% і $R^2=77\%$ – тобто, усі тести підтверджують відсутність гетероскедастичності. Отже, стверджуємо, що можемо прийняти нульову гіпотезу.

Наступним кроком перевірки моделі на якість є тест Ремсі, його коефіцієнт становить більше 10%, що засвідчує достатню якість запропонованої моделі. Також модель була перевірена на пояснювальну здатність, яка є достатньо високою. Отже, рівняння є статистично значимим, і загальний вигляд багаторегресійної моделі залежності приросту європейських інвестицій описаний наступним чином:

$$FDI = -0.4375 \cdot CO - 0.1125 \cdot CPI - 0.4483 \cdot ED + 42.4869 \quad (1)$$

У результаті регресії було виявлено, що:

- зменшення приросту європейських інвестицій на 43% відбувається за рахунок рівня зростання споживання на один відсоток. Це означає те, що схильність до споживання призводить до зменшення збереження, й відповідно зменшуються наявні інвестиції та їх обсяги залучення. Існує прямий зв'язок між інвестиціями та схильністю до споживання, граничною ефективністю капіталу і нормою відсотка;
- зменшення приросту європейських інвестицій на 11% відбувається за рахунок рівня зростання рівня інфляції на 1%. Це означає підвищення рівня ризикованості інвестицій в умовах інфляційних процесів. Зниження та стабілізація рівня інфляції, зазвичай, призводить до збільшення приросту європейських інвестицій;
- зростання рівня зовнішнього боргу є ризиком для країни, оскільки існує ймовірність того, що позикова сума буде спрямована на вирішення проблем з бюджетом, а не на ефективне використання інвестицій. Отже, зростання рівня зовнішнього боргу на 1% призводить до зменшення приросту європейських прямих іноземних інвестицій на 44%.

Висновки і перспективи подальших розробок. На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що перспективи зростання стають більш невизначеними, але збереження макроекономічної стабільності та завершення ключових реформ з метою зміцнення довіри європейських інвесторів можуть сприяти зростанню в найближчі роки. Складне політичне середовище також впливає на перспективи реформ, але все ж-таки є можливість реалізувати ключові реформи. На зменшення припливу іноземних інвестицій здійснює вплив низка факторів, які варто враховувати або, принаймні, намагатися зменшити їх негативний вплив. До негативних факторів варто віднести не лише політичну та економічну нестабільність, зволікання з реформами, про що згадано вище, але й високий рівень корупції, що вимірюється індексом сприйняття корупції, нестабільність правового, інституціонального середовища, низький рівень конкурентоспроможності, індекс легкості ведення бізнесу, індекс глобалізації, та й загалом спад рівня життя населення. Отже,

завданнями на перспективу для України є реалізація реформ, формування сприятливого інвестиційного середовища і клімату. З огляду на це перспективними дослідженнями є такі, що будуть спрямовані на розробку дієвих програм для покращення інвестиційного клімату, надання пропозицій до законодавчих актів з метою формування конкурентоспроможної та високорозвиненої економіки.

Література

1. Ucan O. *The determinants of investment : panel data analysis of G7 countries*. European Scientific Journal. February, 2014. Vol. 1. Pp. 27–35. DOI: <http://dx.doi.org/10.19044/esj.2014.v10n7p%25p>.
2. Kirikkaleli D. *The effect of domestic and foreign risks on an emerging stock market : a time series analysis*. North American Journal of Economics and Finance. 2018. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.najef.2018.11.005>.
3. Hooi Hooi Lean. *The impact of foreign direct investment on the growth of the manufacturing sector in Malaysia*. International Applied Economics and Management Letters. 2008. No. 1 (1). Pp. 41–45. URL: https://www.academia.edu/17976668/The_impact_of_foreign_direct_investment_on_the_growth_of_the_manufacturing_sector_in_Malaysia (access date: 22.01.2019).
4. Lipsey R. *Home and host country effects of FDI*. NBER Working Paper. 2002. Vol. 9293. 78 p.
5. Пирог О. В. *Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання України*. Економіка промисловості. 2005. № 1. С. 87–91.
6. Глуха Г. Я. *Інвестиції та їх вплив на економічне зростання*. Європейський вектор економічного розвитку. 2014. № 1 (16). С. 39–47.
7. Скоробогатова Н. Є., Потапова В. П. *Роль інвестицій у формуванні економічного зростання України*. Зб. наук. праць молодих вчених КІП ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління». 2018. № 12. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/130925/126635> (дата звернення: 15.02.2019).
8. *Ukraine Economic Update, 2018, April 10* / World Bank Group. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/684631523347829626/Ukraine-Economic-Update-April-2018-Eng.pdf> (access date: 02.02.2019).
9. *Державна служба статистики України* : сайт. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm (дата звернення: 16.01.2019).

References

1. Ucan, O. (2014). *The determinants of investment: panel data analysis of G7 countries*, European Scientific Journal, February, Vol. 1, pp. 27–35. DOI: <http://dx.doi.org/10.19044/esj.2014.v10n7p%25p>.
2. Kirikkaleli, D. (2018). *The effect of domestic and foreign risks on an emerging stock market: a time series analysis*, North American Journal of Economics and Finance. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.najef.2018.11.005>.
3. Hooi Hooi Lean (2008). *The impact of foreign direct investment on the growth of the manufacturing sector in Malaysia*, International Applied Economics and Management Letters, No. 1 (1), pp. 41–45. URL: https://www.academia.edu/17976668/The_impact_of_foreign_direct_investment_on_the_growth_of_the_manufacturing_sector_in_Malaysia.
4. Lipsey, R. (2002). *Home and host country effects of FDI*, NBER Working Paper, Vol. 9293, 78 p.
5. Pyrog, O. V. (2005). *Foreign investments as a factor of economic growth of Ukraine* [Inozemni investytsii yak faktor ekonomichnoho zrostantia Ukrainy], Ekonomika promyslovosti, No. 1, s. 87–91 [in Ukrainian]
6. Glukha, G. Ya. (2014). *Investments and their influence on economic growth* [Investytsii ta yikh vplyv na ekonomichne zrostantia], Yevropeiskyi vektor ekonomichnoho rozvytku, No. 1 (16), s. 39–37 [in Ukrainian]
7. Skorobogatova, N. Ye., Potapova, V. P. (2018). *The role of investments in Ukraine's economic growth formation* [Rol investytsii u formuvanni ekonomichnoho zrostantia Ukrainy], Zbirnyk naukovykh prats molodykh vchenykh KPI im. I. Sikorskoho «Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia», available at: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/130925/126635> [in Ukrainian]
8. *Ukraine Economic Update (2018)*, Worldbank, available at: <http://pubdocs.worldbank.org/en/684631523347829626/Ukraine-Economic-Update-April-2018-Eng.pdf>.
9. *State Statistics Service of Ukraine: site* [Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: sait], available at: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm [in Ukrainian]

АВТОРИ СТАТЕЙ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

1. **Бойко В. В.,** к.е.н., доцент кафедри економіки, Національний транспортний університет, м. Київ;
Куїмова А. С. аспірант кафедри економіки, Національний транспортний університет, м. Київ;
2. **Бутенко В. В.,** к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова, м. Одеса;
Бутенко Т. В. к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій Одеського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при президентіві України, м. Одеса;
3. **Демченко К. І.** аспірант кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Університету ім. Альфреда Нобеля, м. Дніпро;
4. **Калініченко О. В.** к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава;
5. **Кулиняк І. Я.,** к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів;
Дзюрах Ю. М. асистент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів;
6. **Погорєлова Т. В.** к.е.н., доцент кафедри статистики Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

1. **Жаліло Я. А.** д.е.н., заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, м. Київ;
2. **Снігова О. Ю.** кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник відділу економічного зростання та структурних змін в економіці, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ;

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

1. **Коджебаш А. П.** здобувач, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса;

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

1. **Карпов В. А.** к.е.н., доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
2. **Катуніна О. С.** к.е.н., доцент кафедри економіко-математичного моделювання ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», м. Київ;

АНАЛІЗ, АУДИТ, ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ

1. **Старенька О. М.** викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

1. **Васютинська Л. А.** к.е.н., доцент кафедри фінансів Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
2. **Костирко Л. А.,** д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, м. Сєверодонецьк;
Середа О. О. старший викладач кафедри фінансів та банківської справи Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, м. Сєверодонецьк;
3. **Сирчин О. Л.** к.е.н., доцент кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

МЕНЕДЖМЕНТ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

1. **Кузнецова І. О.,** д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
Карпенко Ю. В. к.е.н., доцент кафедри менеджменту Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
2. **Кузнецова І. О.,** д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
Сокурєнко І. А. аспірант кафедри менеджменту Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
3. **Никифороєнко В. Г.,** д.е.н., професор, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
Кравченко В. О. к.е.н., професор кафедри менеджменту Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
4. **Приймак Н. С.** к.е.н., доцент, завідувач кафедри маркетингу, менеджменту та публічного адміністрування Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, м. Донецьк;
5. **Стєшенко О. Д.,** к.е.н., доцент кафедри управління державними та корпоративними фінансами Українського державного університету залізничного транспорту, м. Харків;
Салєнко О. В. старший викладач кафедри управління державними та корпоративними фінансами Українського державного університету залізничного транспорту, м. Харків;

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

1. **Ткаленко С. І.** к.е.н., доцент кафедри європейської економіки і бізнесу, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», м. Київ.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ODESSA NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY

ВІСНИК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
←—————→
SOCIO-ECONOMIC RESEARCH BULLETIN

Збірник наукових праць

Collection of scientific works

№ 1 (69) 2019

No. 1 (69) 2019

За загальною редакцією:

*д.е.н., проф. Зверякова М. І., д.е.н., проф. Ковальова А. І.,
д.е.н., проф. Балджи М. Д., д.е.н., проф. Стелінг Й. та ін.*

Edited by:

*Prof. Zvieriakov M. I., Prof. Kovalyov A. I., Prof. Baldji M. D.,
Prof. Stelling J. N. and others*

Підп. до друку 26.03.2019. Формат 84x108/8.
Папір офсетний. Гарнітура Times New
Roman. Ум. друк. арк. 28,8.
Наклад 50 прим. Зам. № 475.

Signed to print 26.03.2019. Format 84×108/8.
Offset paper. Type: Times New Roman.
Conventional printed sheets 28,8.
Publication: 50 copies. Order No. 475.

Видавець ТОВ ВД «Гельветика»
73034, Україна, м. Херсон,
вул. Паровозна, буд. 46-А
Тел.: +38 (0552) 39-95-80
e-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво: 266864

Publishing House «Helvetika»
46-A, Parovozna str.,
Kherson, Ukraine, 73034
Phone: +38 (0552) 39-95-80
e-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Certificate: 266864

Свідоцтво про внесення видання видавничої продукції до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи, виготівників та розповсюджувачів видавничої продукції від 20.08.2012 р., серія ДК № 4392.

Certificate of inclusion edition publishing products in State Register of publishing subjects, distributors and manufacturers of printed products from 20.08.2012. Series DK No. 4392.

