

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ

Економічний простір

Збірник наукових праць
(www.eprostir.dp.ua)

№ 144

Дніпро
ПДАБА
2019

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.
(Протокол № 10 від 23.04.2019 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації 279/3
видано Міністерством юстиції України 17.05.07р.
Науковий збірник «Економічний простір» включено до спеціалізованого
Переліку ВАК України з економіки (Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.)

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних
INDEX COPERNICUS – з жовтня 2012р. :
<http://journals.indexcopernicus.com/+,p3843,3.html>
GOOGLE SCHOLAR – з червня 2016 р.:
<https://scholar.google.com.ua/citations?user=sLRr06MAAAAJ&hl=ru>

Головний редактор:

доктор економічних наук, професор Орловська Юлія Валеріївна.

Редакційна колегія:

д.т.н, заслужений діяч науки

і техніки України Большаков В.І.,

д.е.н. Божанова В.Ю.,

д.е.н. Вакульчик О.М.,

д.е.н. Верхоглядова Н.І.,

д.е.н. Дубницький В.І.,

д.е.н. Задоя А.О.,

д.е.н. Залунін В.Ф.,

д.е.н. Іванов С.В.,

д.е.н. Коломицева О.В.,

д.е.н. Тараненко І.В.,

д.е.н. Поповиченко І.В.,

д.е.н. Стукало Н.В.,

д.е.н. Уманець Т.В.,

д.е.н. Чимшит С.І.,

д.е.н. Чужиков В.І.,

д.е.н. Шейнфілде М.

ISSN 2224-6282

ISSNe 2224-6290

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №144. –
Дніпро: ПДАБА, 2019. – 213с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологозбережувачого розвитку економіки, інноваційних процесів макро і мікрорівня, кластерних форм організації бізнесу, ресурсозбереження, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання, ефективності регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування.

Окремої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітянських функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві.

Для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

УДК 336
ББК 65.01

© ПДАБА, оформлення, 2019

ЗМІСТ

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ
ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

<i>Гордополов В. Ю., к.е.н., Норд Г. Л., к.е.н.</i> МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ В ЧАСТИНІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМИ РИЗИКАМИ	5
<i>Dolia R.</i> THE THEORETICAL BASIS OF FINANCIAL INSTRUMENTS RESEARCH IN THE WORLD ECONOMY SYSTEM	33
<i>Osipenko K., PhD in Economics</i> FOREIGN EXPERIENCE TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF REGIONS IN ACCORDANCE WITH THE DEVELOPMENT OF THE TRAVEL AND HOTEL RESTAURANT INDUSTRY	45

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ**

<i>Маслиган О. О., к.е.н., Машіка Г. В., д.г.н.</i> АНАЛІЗ ПЕРЕВАГ ВІД ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В EVENT- ТУРИЗМІ	54
<i>Чехова І. В., к.е.н., Чехов С. А., к.е.н.</i> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СОЇ В УКРАЇНІ.....	63
<i>Шулюк Б. С., к.е.н.</i> ГНОСЕОЛОГІЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ	71

**ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА
ДІЯЛЬНІСТЬ**

<i>Івашина О. Ф., д.е.н., Івашина С. Ю., к.е.н., Ковтун Н. С., к.е.н., Матвійчук І. О., к.е.н.</i> ФІНАНСОВІ ФАКТОРИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	81
<i>Петюх В. М., к.е.н., Волобоєва І. О.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ТОП- МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ	97

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО –
КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС**

<i>Андросова О. Ф., к.е.н.</i> ОЦІНКА ДИНАМІКИ ЗМІН ПОКАЗНИКІВ МАЙНОВОГО СТАНУ ТА УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ	116
--	-----

<i>Гапонюк О. І., к.е.н., Чаркіна Д. О.</i> ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ	125
<i>Даниленко О. А., к.е.н., Троян Ю. І.</i> АУДИТ ПЕРСОНАЛУ: ПРАКТИКА УКРАЇНСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	138
<i>Жавела К. А., Жавела А. К.</i> НОВІТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	156
<i>Нестеренко О. О., д.е.н.</i> МЕТОДОЛОГІЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РИЗИКІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	168

ЕКОНОМІКО – МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ

<i>Серіков А. В., к.ф.м.н., Коваль І. М.</i> ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО РЕПЕРТУАРНОГО ТЕАТРУ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ	180
--	-----

СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА

<i>Хумарова Н. І., д.е.н., Коджебаш А. П.</i> ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА ВІДПОВІДАЛЬНОГО ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ : ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ТА ІНСТРУМЕНТИ	194
---	-----

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 657. 330.13

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ В ЧАСТИНІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМИ РИЗИКАМИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.5.471

Гордополов В. Ю., к.е.н.,

Київський національний торговельно-економічний університет

Норд Г. Л., к.е.н.

*Навчально-науковий інститут післядипломної освіти Чорноморський
національний університет імені Петра Могили*

В процесі дослідження розроблено модель здійснення аналізу валютних ризиків суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, яка показує взаємозв'язок між етапами здійснення зовнішньоекономічних операцій та етапами використання методів аналізу валютних ризиків. Було проаналізовано відповідність залежності факторів, представлених в дослідженнях науковців, теоретичним підставам, викладеним в економічній теорії. Для здійснення кореляційно-регресійного аналізу здійснено вибірку факторів, які впливають на зміну валютного курсу EUR/UAH. В результаті розрахунків, з урахуванням визначених незалежних змінних було побудовано множинну лінійну регресію визначення валютного курсу EUR/UAH. Встановлено, що побудована модель є статистично значущою, а зміни валютного курсу EUR/UAH визначаються впливом факторів, які передбачені в представленому рівнянні. Побудована регресійна модель дає змогу підтвердити або спростувати окреслені на початку дослідження гіпотези. Адже фактори, що використані під час побудови моделі по різному впливають на зміну курсу національної валюти по відношенню до іноземної. Побудована модель є статистично значущою, а зміни валютного курсу EUR/UAH визначаються впливом факторів, які передбачені в представленому рівнянні. Визначено порядок визначення валютної ефективності експортно-імпортних операцій, результатом чого є прийняття рішення щодо здійснення конкретного виду зовнішньоекономічної операції. Визначено порядок та здійснено аналіз ефективності використання валютних застережень як одного з внутрішніх методів управління валютними ризиками та аналіз ефективності використання зовнішніх методів управління ризиками. Провівши аналіз досліджень систематизовано методи оцінки ефективності хеджування, було встановлено, що найбільш популярним методом, який використовують підприємства, є метод долларової компенсації. Проаналізувавши особливості розрахунку ефективності хеджування як методу управління валютними ризиками розроблено форму документу, в якому відображається інформація про аналіз валютних ризиків.

Ключові слова: валютний курс; валютні ризики; управління валютними ризиками; експортно-імпортні операції; валютна ефективність; аналіз; методи управління

UDC 657. 330.13

METHODICAL ANALYSIS OF CURRENCY RISKS IN THE APPLICATION OF METHODS OF CURRENCY RISK MANAGEMENT

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.5.471

Gordopolov V., PhD in Economics,

Kyiv National Trade and Economics University

Nord G., PhD in Economics

*Education and Research Institute of Postgraduate Education
of the Petro Mohyla Black Sea National University*

In the course of the research, a model for the analysis of currency risks by entities of foreign economic activity has been developed, which shows the relationship between the stages of the implementation of foreign economic operations and the stages of the use of methods for analyzing currency risks. The analysis of the dependence of the factors presented in the researches of scientists on the theoretical grounds set forth in the economic theory has been analyzed. For the correlation-regression analysis, a selection of factors influencing the change of the EUR / UAH exchange rate has been carried out. As a result of calculations, taking into account certain independent variables, a multiple linear regression was made for determining the exchange rate of EUR / UAH. It is established that the constructed model is statistically significant, and changes in the exchange rate of EUR / UAH are determined by the influence of the factors envisaged in the presented equation. The constructed regression model allows us to confirm or refute the hypothesis outlined at the beginning of the study. After all, the factors used during the construction of the model in different ways affect the change in the exchange rate of the national currency in relation to foreign. The constructed model is statistically significant, and changes in the exchange rate of EUR / UAH are determined by the influence of the factors envisaged in the presented equation. The procedure for determining the currency efficiency of export-import operations is determined, which results in the decision to implement a specific type of foreign economic transaction. The order is determined and the analysis of the effectiveness of the use of currency reservations as one of the internal methods of currency risk management and the analysis of the effectiveness of the use of external risk management methods is carried out. After analyzing the research systematized methods of assessing the effectiveness of hedging, it has been found that the most popular method used by enterprises is the method of dollar compensation. After analyzing the features of calculation of hedging effectiveness as a method of currency risk management, a form of document is developed, which displays information on the analysis of currency risks.

Keywords: exchange rate; currency risks; currency risk management; export-import operations; currency efficiency; analysis; management methods

Актуальність дослідження. Валютний курс є індикатором валютного ризику зовнішньоекономічної діяльності підприємства, тому аналіз факторів, що призводять до зміни курсу національної валюти по відношенню до іноземної є важливим етапом здійснення загального аналізу як всієї діяльності підприємства, так і окремих його об'єктів (в тому числі, і валютного ризику).

Здійснення операцій експорту та імпорту відбувається з використанням іноземної валюти, доходи та витрати експортерів та імпортерів формуються під впливом зміни валютного курсу. Валютна політика є частиною фінансового сектору економіки країни, її основні положення та регулятивні інструменти впливають на рішення, що приймають підприємства в сфері здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року містить мету, яка полягає в «створенні фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС». Серед системних проблем у фінансовому секторі виокремлено, зокрема: «жорсткі адміністративні заходи (у т. ч. щодо зняття депозитів, валютно-обмінних операцій), що були запроваджені у зв'язку із розгортанням військового конфлікту та економічною кризою; зменшення обсягу торгів на вітчизняних біржах на 38% у 2014 році, до 76 млрд. грн., у тому числі торгів акціями та деривативами на 46%, до 36 млрд. грн.». Крім того, серед чинників, які стримують розвиток фінансового сектору названо: «обмежена кількість фінансових інструментів, у т. ч. хеджування ризиків» [18].

Валютний ринок України характеризується нестабільністю національної валюти та низьким рівнем розвитку операцій з фінансовими інструментами, що перешкоджає ефективному веденню зовнішньоекономічних операцій суб'єктами господарювання та створює бар'єри для виходу підприємств на зовнішні ринки товарів і послуг, капіталу. Відповідно до досліджень Всесвітнього економічного форуму Україна за рейтингом Глобального звіту про торгівлю 2016 займає 95 позицію з-поміж 136 країн світу, за два роки опустившись на 9 позицій [6]. Національна валюта України протягом останніх 10 років

знецінилась в майже 3,5 рази по відношенню до євро, про що свідчать дані Національного банку України (рис. 1).

Девальвація курсу EUR/UAH негативним чином позначається на діяльності, в першу чергу, імпортерів. Враховуючи той факт, що експортери використовують в процесі виробництва імпорту сировину, витрати на експортні операції теж зростають. Таким чином, знижується рівень конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх ринках товарів і послуг та зменшуються заплановані фінансові результати підприємства.

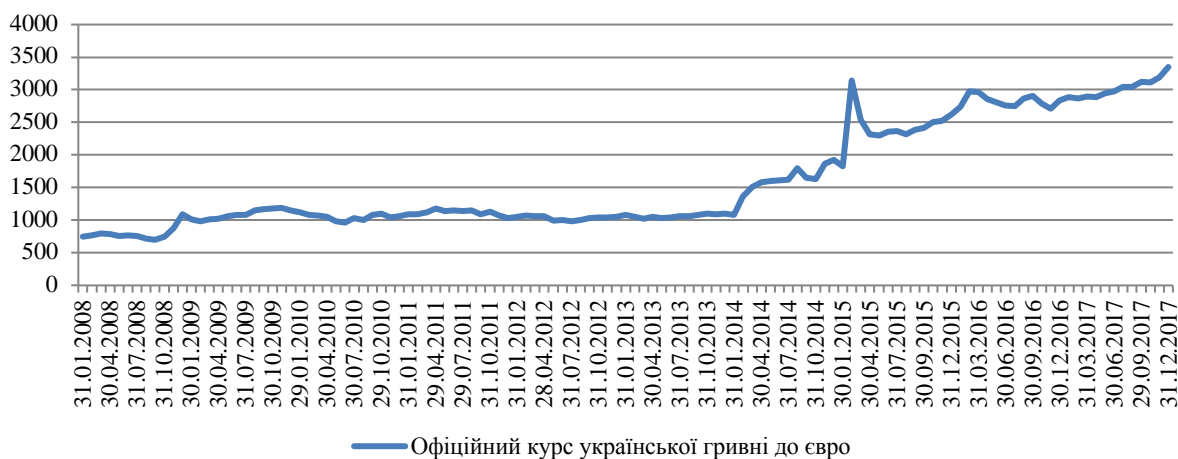


Рис. 1 Офіційний курс української гривні до 100 євро в період з 2008-2017 рр.
Джерело: [19]

Таким чином, удосконалення методики аналізу валютних ризиків повинно базуватися на особливостях валютного ринку країни та враховувати правила і обмеження, які застосовуються на них щодо суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Дослідження наукової літератури показали, що валютні ризики досліджували такі науковці: В.С. Асаулко, І.І. Вербіцька, Я.Є. Камінський, Г.Ю. Попова, Л.В. Репа, О.О. Українська, С.О. Левицька, О.Ю. Паценко, О.Ю. Шереметьєва та ін. Однак, ряд питань залишаються досі не вирішеними, зокрема питання методичного забезпечення аналізу валютних ризиків.

Метою даного дослідження є розробка методики аналізу валютних ризиків підприємства зовнішньоекономічної діяльності, враховуючи особливості застосування методів управління валютними ризиками. Досягнення даної мети дозволить удосконалити аналітичне забезпечення і сформулювати підстави для виявлення переваг і недоліків в сфері

здійснення експортно-імпортних операцій для конкретних підприємств, які застосовуватимуть розроблений методичний підхід.

Виклад основного матеріалу. На підставі проведених раніше нами досліджень розроблено модель здійснення аналізу валютних ризиків суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (рис. 2), яка показує взаємозв'язок між етапами здійснення зовнішньоекономічних операцій та етапами використання методів аналізу валютних ризиків.



Рис. 2 Модель здійснення аналізу валютних ризиків суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: розроблено автором

Отже, в ході дослідження, на підставі запропонованої методики аналізу валютних ризиків поставлено гіпотезу, яка має на меті підтвердити, що зміна валютного курсу EUR/UAH залежить від зміни ряду макроекономічних показників (ВВП, інфляція, процентна ставка, дефіцит загального державного бюджету, баланс поточних операцій, державний борг, експорт та імпорт товарів і послуг тощо).

Вирішення поставленого завдання реалізовується в розрізі виконання цілей здійснюваних економічних реформ в Україні та має практичне значення, що реалізується в забезпеченні створення підґрунтя

для розвитку системи управління валютними ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. Визначення впливу факторів на валютний курс EUR/UAH дозволить українським експортерам, які здійснюють розрахунки в євро на зовнішніх ринках товарів та послуг, використати дані дослідження для планування та прогнозування зовнішньоекономічної діяльності.

Дослідження ґрунтується на попередніх наукових результатах українських та зарубіжних науковців щодо виокремлення факторів, які визначають поведінку національної валюти в країні.

Дослідження науковців XXI століття аналізують вплив факторів на формування валютного курсу на підставі використання різноманітних методів: регресійний аналіз, метод EGARCH, метод оцінки VAR, економетрична модель багатофакторної регресії тощо.

Валюта кожної окремої країни в залежності від рівня її економічного розвитку та політико-економічної ситуації характеризується різним ступенем впливу факторів. Головними факторами зміни валютного курсу є монетарна та фіскальна політики в країні, за допомогою інструментів яких уряд країни регулює ситуацію на валютному ринку.

Натомість дане дослідження стосується валютного курсу української гривні, тому на наступному етапі проаналізуємо фактори, які впливають на формування курсу EUR/UAH.

Гайдаєнко О. та Коваленко Л. зазначають, що «ефективне управління сучасним підприємством не можливо без використання сучасних методів економіко-математичного моделювання та економічного та статистичного аналізу» [11].

«Кореляційно-регресійний аналіз розв'язує два основні завдання: визначення за допомогою рівняння регресії аналітичної форми зв'язку між результативним і факторним показниками та встановлення рівня щільності зв'язку між ними».

Тому для визначення впливу факторів на валютний курс використано метод кореляційно-регресійного аналізу.

«У процесі побудови багатофакторних регресійних моделей можна виділити такі етапи:

1. Вибір та аналіз всіх можливих факторів, які впливають на процес (або показник), що вивчається.

2. Вимір та аналіз знайдених факторів – якщо деякі фактори неможливо кількісно чи якісно визначити або для них недоступна статистика, то вони вилучаються з подальшого розгляду.

3. Математико-статистичний аналіз факторів – на цьому етапі при наявності у динамічних рядах недостатньої інформації за допомогою спеціальних методів проводиться її відтворення, а також здійснюється перевірка основних припущень класичного регресійного аналізу.

4. Вибір вигляду регресійної багатфакторної моделі.

5. Оцінка невідомих параметрів регресійної моделі.

6. Перевірка значимості знайдених параметрів моделі та її оцінка на адекватність реальній дійсності – здійснюється за допомогою F- критерію Фішера та t- критерію Ст'юдента.

7. Розрахунок основної характеристики (коефіцієнт множинної кореляції R), аналіз отриманих результатів, висновки» [17].

«Висновок про придатність (значимість) рівняння регресії проводиться за допомогою таких кроків:

1. Спочатку проводиться загальна перевірка за допомогою F-тесту (F-статистики Фішера). Метою даного методу є з'ясування того, чи пояснюють x- змінні значну частину варіації у-змінної. Якщо відповідь негативна, тобто побудована регресія є незначимою, неадекватною експериментальним даним, то слід шукати, будувати інший вид регресії ізнов перевіряти її таким чином на адекватність.

2. Якщо ж регресія виявляється адекватною (значимою), то продовжується аналіз, використовуючи t-тести для окремих коефіцієнтів регресії (t-статистика Ст'юдента). Даний аналіз дає змогу визначити значимість впливу x_i -го фактору на залежну змінну рівняння у (при умові, що всі інші фактори залишаються незмінними). Цілком прийнятною вважається значимість коефіцієнті регресії, як і адекватність регресійної моделі, на рівні 95%. Звісно, чим вищою є ця значимість, тим побудована модель буде достовірніше відображати математичні взаємозв'язки між факторами та залежною змінною економічних явищ та процесів» [17].

Крім того, варто також керуватися тими фактами, що «дослідження свідчать, що при побудові множинної лінійної регресії помилково вважати, що чим більше чинників враховує рівняння регресії, тим воно точніше описує процес і дає кращі результати. Теж можна сказати і про такі характеристики складності побудови, як форми математичних залежностей (лінійні і нелінійні), облік чинників випадковості й невизначеності тощо. Надмірна складність і громіздкість рівняння регресії ускладнює процес дослідження» [31].

Формування валютного курсу української гривні відбувається під впливом попиту та пропозиції на валютному ринку, а також ринкові фактори впливають на коливання валютного курсу. Адже відповідно до Основних засад грошово-кредитної політики на 2018 рік та середньострокову перспективу «Національний банк дотримуватиметься режиму плаваючого обмінного курсу, маючи на увазі, що грошово-кредитна (монетарна) політика не спрямовуватиметься на досягнення певного рівня або діапазону обмінного курсу» [25].

Такі науковці як Леснік Т.М. [15] та Фатюха Н.Г., Циганок Д.В. [29], досліджуючи фактори, які впливають на валютний курс української гривні (номінальний показник офіційного боргу, середньорічний темп інфляції, середньомісячна заробітна плата, ВВП, населення, обсяг грошової маси M2, обсяг експорту та імпорту), отримали якісні результати з R-square, відповідно, 0,98 та 0,88. Варто зауважити, що Т.М. Леснік [15] здійснювала дослідження валютної пари USD/UAH за період 1996-2016 рр., а Н.Г. Фатюха, Д.В. Циганок [29] EUR/UAH за період 2009-2016 рр.

Однак, як вказує Н.М. Надь в своїх дослідженнях щодо дієвості побудованих регресійних моделей, що вони «на сьогодні не є сталими в довгостроковому періоді, оскільки в українській економіці зовнішнє середовище та його умови змінюються досить часто. Тому в майбутньому доцільно розрахувати нові параметри регресійних моделей на основі представлених методів та здійснювати прогнозування згідно отриманих даних» [17].

Отже, розрахунок впливу факторів на формування і зміну валютного курсу EUR/UAH за період з 1999 по 2016 рр. буде актуальним та доцільним для здійснення управління валютними ризиками підприємств.

Варто проаналізувати відповідність залежності факторів, представлених в дослідженнях науковців, теоретичним підставам, викладеним в економічній теорії. Так, зміна ВВП як основного показника розвитку економіки країни призводить до надходження іноземних інвестицій в економіку, зростання попиту на національну валюту і спричиняє її зміцнення. Дане твердження підтверджують проаналізовані статистичні дані (рис. 3), тому можемо стверджувати, що ВВП та валютний курс EUR/UAH мають обернено пропорційну залежність.

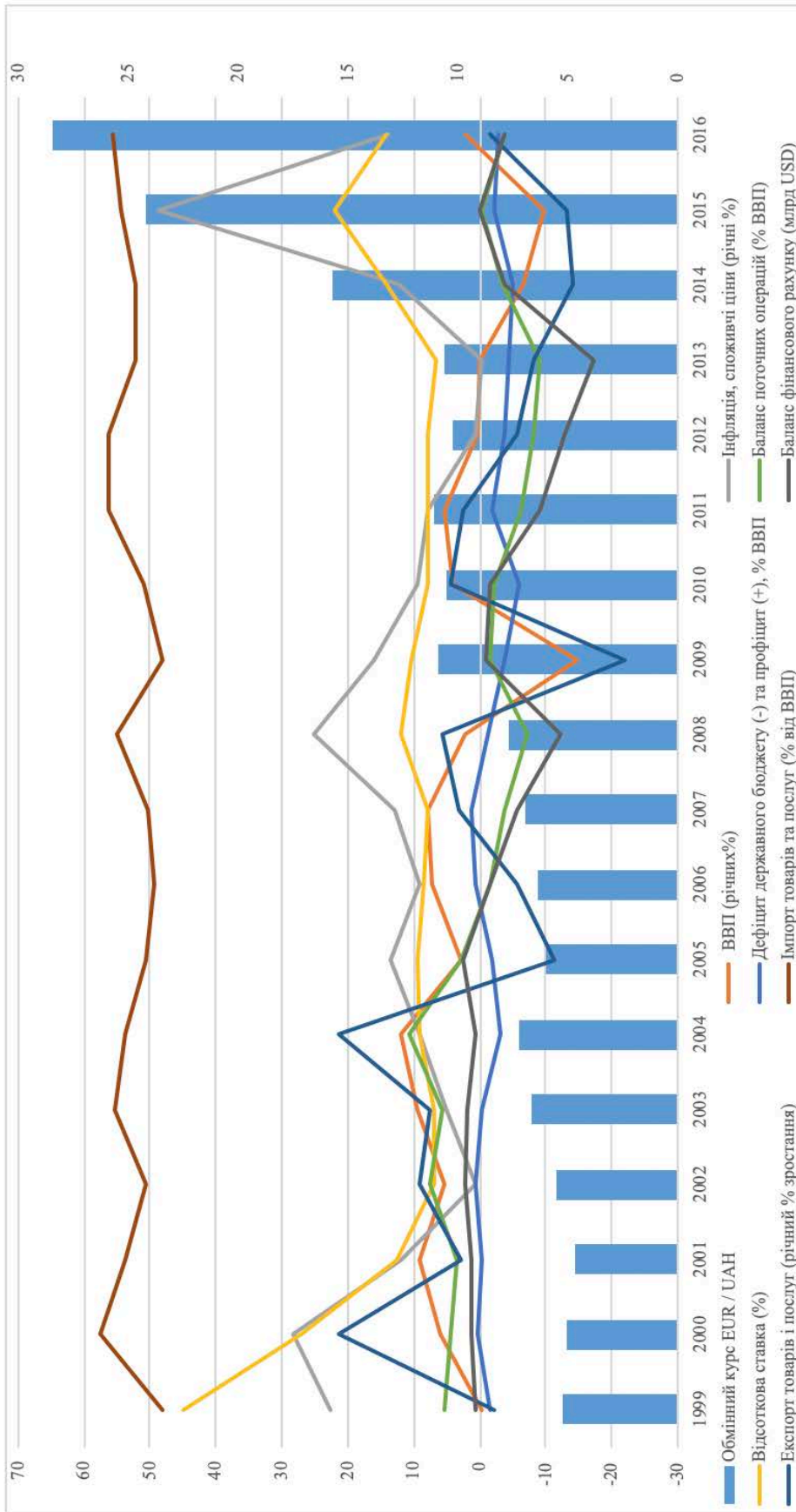


Рис. 3 Взаємозв'язок між факторами, що визначають волатильність обмінного курсу EUR/UAH

Джерело: систематизовано на основі: [19], [4], [2], [3], [20], [1], [5]

Відповідно до концепції Манделла-Флемінга, «негативне сальдо платіжного балансу чинить тиск у бік зниження курсу національної валюти, оскільки резиденти країни для виконання своїх зобов'язань перед зовнішнім світом виявляють додатковий попит на іноземну валюту. А позитивне сальдо платіжного балансу сприяє зміцненню курсу національної валюти, оскільки збільшується пропозиція іноземної валюти на внутрішньому ринку» [10, с. 26].

Чим вищі темпи інфляції у країні, тим нижчий курс її валюти, якщо не протидіють інші фактори. В Україні курс EUR/UAH зростав разом зі підвищенням рівня інфляції (за винятком 2005 р., 2009 р. та 2015 р., що пояснюється післякризовими наслідками в економіці країни).

Дефіцит державного бюджету впливає на збільшення грошової маси в обігу та призводить до зниження курсу національної валюти. Аналізуючи статистичні дані, в Україні не прослідковується чіткої залежності між вказаними показниками.

Підвищення процентних ставок призводить до зростання обсягів надходжень іноземного капіталу в країну. Щодо валютного курсу EUR/UAH, то залежності від зміни процентних ставок не прослідковується, що може бути пояснено впливом ряду інших факторів.

Девальвація курсу національної валюти сприяє збільшенню обсягів експорту, а імпорт більш вигідний, коли національна валюта зміцнюється. Чіткої залежності між обсягами зовнішньої торгівлі товарами і послугами та зміною валютного курсу в Україні не спостерігається. Така ситуація пояснюється тим, що ефект від впливу даного показника видно в довгостроковому періоді.

Між зростанням державного боргу та знеціненням національної валюти спостерігається прямолінійна залежність. Однак, варто зауважити, що під час аналізу необхідно враховувати джерела виникнення державного боргу. Так, наприклад, отримання фінансової допомоги від Міжнародного валютного фонду було спрямоване на стабілізацію валютного курсу.

На початку здійснення кореляційно-регресійного аналізу здійснено вибірку факторів, які впливають на зміну валютного курсу EUR/UAH. Для цього сформовано відповідну таблицю (табл. 1).

Таблиця 1 – Фактори впливу на зміну валютного курсу EUR/UAH

Дата	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
1999	5,24	-0,20	22,68	45,00	-1,50	5,25	0,72	-2,20	48,25
2000	5,06	5,90	28,20	27,00	0,40	4,29	1,42	21,50	57,41
2001	4,67	9,20	11,96	12,50	-0,30	3,48	1,24	2,90	53,83
2002	5,53	5,20	0,76	7,00	0,50	7,50	2,31	9,10	50,71
2003	6,66	9,40	5,18	7,00	-0,40	5,79	2,05	7,40	55,18
2004	7,22	12,10	9,05	9,00	-3,00	10,65	0,71	21,30	53,70
2005	5,97	2,70	13,57	9,50	-1,90	2,94	2,60	-11,20	50,64
2006	6,34	7,30	9,06	8,50	0,70	-1,50	-1,52	-5,60	49,47
2007	6,92	7,90	12,84	8,00	1,40	-3,68	-5,71	3,20	50,36
2008	7,71	2,30	25,23	12,00	-1,32	-7,10	-12,23	5,70	54,91
2009	10,87	-14,80	15,89	10,25	-3,89	-1,48	-0,79	-22,00	48,05
2010	10,53	4,20	9,38	7,75	-5,94	-2,22	-1,48	4,50	51,09
2011	11,09	5,47	7,96	7,75	-1,79	-6,27	-9,16	2,67	56,43
2012	10,27	0,24	0,56	7,75	-3,79	-8,16	-12,90	-5,65	56,37
2013	10,61	-0,03	-0,28	6,50	-4,45	-9,01	-17,22	-8,06	52,19
2014	15,72	-6,55	12,19	14,00	-4,98	-3,44	-3,66	-14,24	52,10
2015	24,23	-9,77	48,72	22,00	-2,28	-0,21	0,12	-13,17	54,48
2016	28,42	2,31	13,90	14,00	-2,94	-3,70	-3,88	-1,58	55,52

Примітка: Y - обмінний курс EUR / UAH (річні зміни); X1 - зростання ВВП (річних%) в Україні; X2 - Інфляція, споживчі ціни (річні%) в Україні; X3 - Відсоткова ставка (%) в Україні; X4 - Дефіцит державного бюджету (-) та профіцит (+) в Україні, % ВВП; X5 - баланс поточних операцій (% ВВП) в Україні; X6 - Баланс фінансового рахунку (млрд USD) в Україні; X7 - Експорт товарів і послуг (річний% зростання) в Україні; X8 - імпорт товарів та послуг (% від ВВП) в Україні.

Джерело: систематизовано на основі: [19], [4], [2], [3], [20], [1], [5]

Вхідні дані, що наведено в табл. 1 зведено до кореляційної матриці, яка використовується для вимірювання сили взаємозв'язку між обраними факторними величинами та результативним показником. В табл. 2 представлено абсолютні значення коефіцієнтів кореляції, які отримано на основі аналізу даних наведених у табл. 1. Розрахунки здійснено в програмі MS Excel за допомогою функції “КОРРЕЛ”

Можемо охарактеризувати тісноту зв'язку між фактором та результуючим показником за допомогою коефіцієнтів кореляції. ВВП має сильний зв'язок з валютним курсом EUR/UAH. Ті змінні, коефіцієнт кореляції яких перевищує 0,30, також впливають на зміну валютного курсу в значній мірі. Натомість слабкий зв'язок спостерігається зі змінними: баланс фінансового рахунку та імпорт товарів і послуг.

Таблиця 2 – Кореляційна матриця залежності валютного курсу EUR/UAH

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
Y	1								
X1	-0,517	1							
X2	0,400	-0,400	1						
X3	0,317	-0,263	0,812	1					
X4	-0,434	0,509	0,113	0,131	1				
X5	-0,335	0,392	0,050	0,151	0,368	1			
X6	-0,126	0,140	0,247	0,287	0,321	0,858	1		
X7	-0,412	0,800	-0,097	0,115	0,412	0,503	0,192	1	
X8	0,210	0,258	0,211	0,428	0,053	-0,066	-0,217	0,466	1

Примітка: Y - обмінний курс EUR / UAH (річні зміни); X1 - зростання ВВП (річних%) в Україні; X2 - Інфляція, споживчі ціни (річні%) в Україні; X3 - Відсоткова ставка (%) в Україні; X4 - Дефіцит державного бюджету (-) та профіцит (+) в Україні, % ВВП; X5 - баланс поточних операцій (% ВВП) в Україні; X6 - Баланс фінансового рахунку (млрд USD) в Україні; X7 - Експорт товарів і послуг (річний% зростання) в Україні; X8 - імпорт товарів та послуг (% від ВВП) в Україні.

Джерело: розраховано на підставі даних таблиці 1

«Перевірка на наявність явища мультиколінеарності обумовлює необхідність виключення деяких факторів з економіко-математичної моделі. Таке виключення доцільно застосувати до факторних величин <...>, величина абсолютного значення коефіцієнтів кореляції яких $\epsilon > 0,7$, що згідно шкали Чеддока характеризує сильний та, відповідно, дуже сильний зв'язки між даними факторними величинами» [21].

На нашу думку, не є доцільним виключати окремі фактори, адже побудова кореляційна модель містить різні за градацією щільності зв'язку відповідно до шкали Чеддока [16]. Тому в подальшому будемо враховувати всі фактори, які ідентифіковані на початку дослідження.

На наступному етапі з метою ідентифікації виду та характеристики зв'язку між залежною і незалежними змінними використано метод регресійного аналізу. Використовуючи програму MS Excel, побудовано множинну лінійну регресію (табл. 3), де залежна змінна – це валютний курс EUR/UAH, а незалежні змінні – це ВВП, інфляція, процентна ставка, дефіцит державного бюджету, баланс поточних операцій, баланс фінансового рахунку, експорт товарів і послуг, імпорт товарів і послуг.

Таблиця 3 – Результати регресійного аналізу

Регресійна статистика									
Множинний R	0,7408								
R-квадрат	0,5488								
Нормований R-квадрат	0,1477								
Стандартна помилка	6,0715								
Спостереження	18								
Дисперсійний аналіз									
Показники	Df	SS	MS	F	Значимість F				
Регресія	8	403,5546	50,444	1,368	0,32371				
Залишок	9	331,7755	36,863						
Разом	17	735,3301							
Змінні	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%	Нижнє 95,0%	Верхнє 95,0%	
Y	-	41,615	36,55486	-1,1384	0,284	-124,31	41,077	-124,31	41,077
X1	-	0,0093	0,501072	-0,0186	0,985	-1,1428	1,1241	-1,1428	1,1241
X2	-	0,1589	0,215854	0,7364	0,480	-0,3293	0,6472	-0,3293	0,6472
X3	-	0,0473	0,211817	-0,2236	0,828	-0,5265	0,4317	-0,5265	0,4317
X4	-	1,0357	0,926049	-1,1184	0,292	-3,1306	1,0591	-3,1306	1,0591
X5	-	0,4004	0,729412	-0,5489	0,596	-2,0504	1,2496	-2,0504	1,2496
X6	-	0,4003	0,630215	0,6352	0,541	-1,0253	1,8259	-1,0253	1,8259
X7	-	0,1736	0,306733	-0,5662	0,585	-0,8675	0,5201	-0,8675	0,5201
X8	-	0,9329	0,698394	1,3358	0,214	-0,6469	2,5128	-0,6469	2,5128

Примітка: Y - обмінний курс EUR / UAH (річні зміни); X1 - зростання ВВП (річних%) в Україні; X2 - Інфляція, споживчі ціни (річні%) в Україні; X3 - Відсоткова ставка (%) в Україні; X4 - Дефіцит державного бюджету (-) та профіцит (+) в Україні, % ВВП; X5 - баланс поточних операцій (% ВВП) в Україні; X6 - Баланс фінансового рахунку (млрд USD) в Україні; X7 - Експорт товарів і послуг (річний% зростання) в Україні; X8 - імпорт товарів та послуг (% від ВВП) в Україні.

Джерело: розраховано на підставі даних таблиці 1

«Якщо значення R є близьким до 1, то взаємозв'язок між показником і факторами вважається щільним. Множинний коефіцієнт кореляції R є основною характеристикою тісноти взаємозв'язку між результативною ознакою та сукупністю факторних ознак» [26].

Оцінюючи якість отриманих результатів, варто вказати, що коефіцієнт детермінації R^2 складає 0,7408. Це свідчить про те, що на 74,08 % значення результуючої ознаки (валютний курс EUR/UAH) визначається значеннями досліджуваних факторів, а на 25,92 % - іншими показниками. Враховуючи велику кількість чинників, які впливають на зміну валютного курсу EUR/UAH, отриманий результат вважаємо досить значним.

Дані, передбаченні побудованою моделлю, з високою ймовірністю відповідають реальності, адже 54,88% зміни вихідної змінної (валютного курсу) визначається впливом вхідних змінних (факторів впливу на валютний курс). Стандартна помилка складає 6,0715, це означає, що побудована модель може в середньому помилитися на 6071,5 грн. в оцінці зміни валютного курсу EUR/UAH.

В результаті розрахунків, з урахуванням вище визначених незалежних змінних множинна лінійна регресія визначення валютного курсу EUR/UAH має такий вигляд (1.1):

$$Y = -41,615 - 0,0093 X_1 + 0,1589 X_2 - 0,0473 X_3 - 1,0357 X_4 - 0,4004 X_5 + 0,4003 X_6 - 0,1736 X_7 + 0,9329 X_8 \quad (1)$$

Інтерпретація результатів аналізу множинної лінійної регресії свідчить, що за незмінності всіх інших параметрів коефіцієнта кореляції зниження рівня ВВП, відсоткової ставки, дефіциту державного бюджету, баланс поточних операцій та експорту операцій з товарами та послугами на 1% супроводжується зростанням валютного курсу EUR/UAH на відповідно 0,0093%, 0,0473%, 1,0357%, 0,4004%, 0,1736%. Із зростанням інфляції на 1% курс зростає на 0,1589%. Крім того, зі збільшенням імпорту на 1% валютний курс також зростає на 0,9329%. Також зростання балансу фінансового рахунку на 1% збільшуватиме валютний курс EUR/UAH на 0,4003.

В ході проведеного аналізу причин зміни валютного курсу зміни EUR/UAH за період з 1999 по 2016 рр. в Україні можна зробити висновок, що досягнуто поставлену мету дослідження. Адже побудована модель регресії є з високою ймовірністю (54,88%) відповідають реальності – зміни вихідної змінної (валютного курсу) визначаються впливом вхідних змінних (факторів впливу на валютний курс).

Дослідження показує, що найбільш тісний зв'язок валютний курс має з такими макроекономічними показниками, як: ВВП, зовнішній борг України, дефіцит державного бюджету, експорт та імпорт, інфляція. ВВП як основний макроекономічний показник розвитку економіки країни складається з вартості усіх виготовлених товарів і послуг, що і пояснює

його вплив на формування валютного курсу. Натомість складовою дефіциту бюджету є зовнішній борг, який в Україні в значній мірі формується з вартості зовнішніх кредитів в іноземній валюті. Це, в свою чергу, впливає на валютні коливання на фінансовому ринку. Експортні надходження в Україну у вигляді валютної виручки безпосередньо впливають на зміцнення валютного курсу. Адже Національний банк України до цього часу не відмінив обов'язковий продаж валютної виручки у розмірі 50% для підприємств, які здійснюють операції експорту.

Відповідно проведені дослідження підтверджують гіпотезу, що підвищення рівня ВВП, зростання дефіциту державного бюджету, призводять до зміцнення курсу національної валюти EUR/UAH; підвищення рівня інфляції, зростання державного боргу призводять до підвищення курсу національної валюти EUR/UAH, тобто знецінення національної валюти. А також як висновок можна спростувати окремі положення гіпотез: збільшення обсягів експортних операцій та додатне значення платіжного балансу позитивно впливають на формування валютного курсу та призводять до збільшення грошової маси в країні і, відповідно, стабілізують валютний курс EUR/UAH.

Враховуючи особливості проаналізованих факторів, спостерігається вагомий вплив фіскальної та монетарної політики на формування валютного курсу України. Тому основні пропозиції, які стосуються можливості стабілізації валютного курсу EUR/UAH повинні виходити від ефективної взаємодії фіскальної та монетарної політик. Крім цього, варто враховувати той факт, що зовнішній державний борг в найближчі роки буде зростати, що також буде дестабілізувати фінансовий ринок України. Тому необхідно гармонізувати фіскальну політику з монетарною політикою, а потім проаналізувати зв'язок обох цих політик з зовнішньоторговельною політикою країни. Це забезпечить ефективне функціонування внутрішньої та зовнішньої економічних політик країни в довгостроковому періоді.

Другий етап удосконаленої методики аналізу валютних ризиків полягає в тому, що підприємство за конкретними зовнішньоекономічними контрактами визначає альтернативні варіанти умов експортно-імпортних контрактів. Нами запропоновано на даному етапі здійснювати розрахунок показників валютної ефективності експорту та імпорту, що окреслюють доцільність здійснення експортно-імпортних операцій.

Аналіз валютної ефективності є складовою аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності. «Прямий ефект від здійснення зовнішньоекономічної діяльності виникає при зменшенні витрат на експорт продукції та економії від імпорту за умови, якщо імпортування певного виду продукції економічно вигідніше за вироблення її в країні. Цей ефект вимірюється за допомогою багатьох показників. Непрямий ефект характеризується позитивним впливом на соціально-економічний розвиток, підвищення науково-технічного рівня виробництва, покращення рівня та якості життя населення. Особливості непрямого впливу від зовнішньоекономічної діяльності важко оцінити кількісно, оскільки він має певну специфіку» [30].

Також науковець Л.М. Федорець зазначає, що «з метою оцінки власних потенційних можливостей в конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку і розробки заходів підвищення конкурентоспроможності та забезпечення максимального прибутку підприємству-експортеру необхідно проводити комплексний економічний аналіз виробничо-господарської діяльності в цілому і зовнішньоекономічної діяльності зокрема» [30]. Тобто доцільність та необхідність здійснення аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства є очевидною, а тому аналіз валютної ефективності може стати важливим елементом для досягнення конкретних цілей щодо управління валютними ризиками, які виникають під час здійснення операцій експорту та імпорту.

Щоб зовнішньоекономічна операція була ефективною, то перш за все необхідно на етапі їх планування і попередньої підготовки зовнішньоекономічних контрактів здійснити оцінку шляхом застосування методів аналізу. В ході дослідження в розрізі описаного етапу запропонованої методики аналізу валютних ризиків окреслено визначення валютної ефективності зовнішньоекономічних операцій (табл. 4).

Дана модель визначена на підставі аналізу попередніх досліджень науковців. Так, наприклад, Стрельнікова М.С. досліджувала комплексний підхід до вибору показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства та наголошувала, що «проведення аналізу зовнішньоекономічних операцій на стадії планування цього напрямку діяльності на промисловому підприємстві є запорукою зниження ризиків та максимізації доходної частини від експортно-імпортних операцій» [27].

Таблиця 4 – Порядок визначення валютної ефективності експортно-імпортних операцій

Характер істика операції	Валютна ціна		Обсяги, од.	Витрати на одиницю, грн.	Розрахунок	База порівняння		Прийняття рішення
	Ціна, грн.	Курс валют*				Пряме котирування	Непряме котирування	
Експорт товарів (контракт 11/2019)	120,00	28,00	1000	85,00	$(120,00/28,00 \times 1000)/(85,00 \times 1000) = 0,0504$	×	0,0357	операція ефективна
	120,00	27,50	1000	85,00	$(120,00/27,50 \times 1000)/(85,00 \times 1000) = 0,0513$	×	0,0357	операція ефективна

Імпорт сировини (контракт 32/2019)	80,00	32,20	500	50,00**	$(50,00 \times 500)/(80,00/32,20 \times 500) = 20,125$	32,20	×	операція неефективна

Примітки: * - якщо підприємство визначає валютну ефективність на етапі укладання контракту, то доцільним є проаналізувати декілька варіантів, які передбачатимуть різні валютні умови контракту (курси валют), з метою врахування можливості зміни валютного курсу та досягнення позитивного результату від здійсненої зовнішньоекономічної операції; ** - ціна перепродажу на внутрішньому ринку.

Джерело: розроблено автором.

Гринько П.О. [12] запропоновано методологічне забезпечення формування системи показників діагностики ефективності експортно-імпортної діяльності підприємства.

Вакульчик О.М., Дубицький Д.П. [8] систематизували результати попередніх досліджень і представили чотири групи показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі і валютну ефективність експортних та імпортних операцій.

Науковці зазначають, що «показник валютної ефективності експорту (Ев.е.) насамперед характеризує купівельну силу валюти, її курс. Він розраховується як відношення суми добутків валютної ціни і-го експортного товару (ЦВЕі) й обсягу експорту і-го товару (КЕі) до суми добутків витрат на виробництво та реалізацію одиниці і-го товару (ВЕі) і обсягу експорту і-го товару (КЕі). Слід зазначити, що сам по собі показник не свідчить про ефективність чи неефективність експорту і потребує порівняння одержаних значень з певною базою. Такою базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності експорту перевищує значення зворотного курсу обміну валюти, то ця діяльність вважається ефективною» [8].

Натомість валютна ефективність імпортних операцій розраховується як співвідношення вартості одиниці імпортного товару до валютної ціни одиниці товару. «Якщо значення показника перевищує значення курсу національної валюти – ЗЕД є ефективною» [13].

Результатом визначення валютної ефективності є прийняття рішення щодо здійснення конкретного виду зовнішньоекономічної операції. Також підприємство за допомогою розрахунку таких показників може проаналізувати доцільність обговорення не лише валютних позицій в зовнішньоекономічних контрактах, а також встановити необхідність зміни іноземної валюти або відмови від реалізації операцій.

Третій етап удосконаленої методики аналізу валютних ризиків передбачає визначення ефективності використання методів управління валютними ризиками як на етапі їх застосування, так і після використання інструментів.

Аналіз показників ефективності застосування методів управління валютними ризиками варто виокремити в залежності від використовуваних методів – зовнішніх чи внутрішніх. Адже підходи до аналізу ефективності будуть відрізнятися. Тому в цілях дослідження вибрано два методи – узгодження валютних застережень в зовнішньоекономічних контрактах і хеджування за допомогою фінансових інструментів, на підставі яких проаналізовано ефективність використання методів управління валютними ризиками на практиці суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Застосування внутрішніх методів управління валютним ризиками вимагає здійснення якісного процесу переговорів, адже саме на етапі обговорення умов зовнішньоекономічних контрактів можна передбачити валютні застереження, які і будуть одним із інструментів зменшення негативного впливу валютного ризику на вартість операції.

Таблиця 5 – Валютно-цінові застереження відповідно до законодавства

Валюта ціни і валюта розрахунку різні
Валюта розрахунку (назва валюти) визначена виходячи із співвідношення валютного курсу на день підписання договору (контракту) і становить ..X.. одиниць валюти ціни договору (контракту) (назва валюти). Якщо на день розрахунку валютний курс зміниться більш як на .. +/- Y.., суму платежу буде відповідно змінено у співвідношенні ..X..
Валюта розрахунку (назва валюти) визначена виходячи із співвідношення валютного курсу на день підписання договору (контракту) і становить ..X.. одиниць валюти ціни договору (контракту) (назва валюти). Якщо на день розрахунку валютний курс зміниться, суму платежу буде відповідно змінено у співвідношенні ..X..
Валюта ціни і валюта розрахунку збігаються, але ціна товару ставиться у залежність від курсу іншої валюти
Сума даного договору (контракту) становить ..X.. одиниць .. зазначеної валюти .. . Якщо у день, що передує дню платежу, курс .. зазначеної валюти .. стосовно до .. зазначеної іншої валюти .. зміниться порівняно з курсом .. зазначеної валюти .. стосовно до .. зазначеної іншої валюти .. на день, який передує дню підписання договору (контракту), що становить Y .. зазначеної валюти .. за одиницю .. зазначеної іншої валюти .., зміниться і сума даного договору (контракту) у відповідній пропорції.

Джерело: [23]

Аналіз ефективності використання валютних застережень як контрактного методу управління валютними ризиками є одним із завдань для прийняття рішень в сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Тому в ході дослідження запропоновано порядок здійснення аналізу ефективності використання валютних застережень як одного з внутрішніх методів управління валютними ризиками (табл. 6).

Таблиця 6 – Аналіз ефективності використання валютних застережень як одного з внутрішніх методів управління валютними ризиками

<i>Вид контракту</i>	<i>Експортна виручка, дол.</i>	<i>Валютний курс контракту</i>	<i>Експортна виручка, грн.</i>	<i>Ефективність укладання контракту</i>
Валютні застереження не застосовуються				
Валюта ціни та валюта платежу контракту – українська гривня	12 000,00	28,10	337 200,00	100 %
Валютні застереження застосовуються				
Валюта ціни – долар США, валюта платежу – українська гривня (непряме валютне застереження)	12 000,00	28,10	337 200,00	ефективність залежить від зміни валютного курсу та може коливатися в межах від 0 до 100 %
	12 000,00	28,00	336 000,00	
Валюта ціни – долар США, валюта платежу – долар США (у разі зміни курсу долара США на більше, ніж 2,5%, сума контракту в доларах збільшиться пропорційно зміні курсу)	12 000,00	28,10	337 200,00	100 %
	12 000,00	28,00	337 200,00 (зміна на 0,36 %)	
	12 000,00	28,90	346 800,00 (зміна на 2,85 %)	ефективність залежить від зміни валютного курсу та може коливатися в межах від 0 до 99 %
...

Джерело: розроблено автором

Таким чином, валютні застереження як внутрішній метод управління валютними ризиками може бути ефективним у тому випадку, якщо статті зовнішньоекономічного контракту «ціна товару» та «умови платежу» прописані таким чином, що зводять до мінімуму виникнення ймовірних витрат, пов'язаних зі зміною валютного курсу.

Аналіз валютних ризиків щодо визначення ефективності застосування зовнішніх методів управління валютними ризиками. Нами систематизовано попередні дослідження, які здійснювались в цій сфері, та ідентифіковано основні положення в частині аналізу ефективності хеджування ризиків як одного з методів управління ризиками.

В частині питання, що досліджується в даному дослідженні наукові результати щодо розробки та удосконалення методичного забезпечення аналізу ефективності управління валютними ризиками наступні:

– Бойко К.В. [7] – розроблено первинні документи “Обґрунтування хеджування” та “Розрахунок ефективності хеджування”; систематизовано концептуальні положення до розрахунку ефективності

та результативності хеджування та розроблено факторну модель визначення фінансового результату хеджування;

– Василенко Н.К. [9] – розроблено робочу документацію операцій хеджування грошових потоків (Перспективне тестування ефективності; Ретроспективне тестування ефективності; Узгодження фінансового результату);

– Шуліко А.О. [32] – удосконалено ефективність операцій хеджування товарними деривативами на підставі розрахунку рейтингової оцінки операцій хеджування товарними деривативами;

– Василенко Н.К. [9] – удосконалено процедури аналізу ефективності хеджування грошових потоків, які полягають у обґрунтуванні застосування методів оцінки ефективності хеджування для перспективного та ретроспективного тестування та запропонованому алгоритмі вибору оптимального методу оцінки ефективності у випадку співпадіння чи неспівпадіння важливих умов інструменту хеджування з умовами об'єкта хеджування;

– Примостка Л.О. [24] – розроблено аналітичне забезпечення процесу хеджування ризиків в банках (побудовано структурно-логічну модель аналізу операцій хеджування; систематизовано методичні прийоми аналізу коефіцієнтів хеджування та проведено їх апробацію на вітчизняному ринку; розроблено методику аналізу ефективності управління хеджевим портфелем банку);

– Точилова В.А. [28] – досліджено та уточнено методику оцінки ефективності хеджування ризиків;

– Ксендзук В.В. [14] – удосконалено методичне забезпечення аналізу операцій хеджування в частині ідентифікації об'єкта, мети, системи показників та етапів аналізу процесу хеджування валютних ризиків і запропонованого методу оцінки ефективності хеджування через застосування показника вартості хеджування, що забезпечує формування достовірної обліково-аналітичної підсистеми управління підприємства.

В своєму дисертаційному дослідженні В.В. Ксендзук робить висновок, що «визначення ефективності є підставою для ухвалення управлінських рішень щодо планування, бухгалтерського обліку, аналізу та контролю господарської діяльності. Одним з найважливіших завдань створення та функціонування підприємств є отримання позитивного результату діяльності. Тому показники ефективності мають важливе значення для отримання достовірної інформації про результативність здійснених операцій» [14, с. 199].

В науковій літературі систематизовано наступні методи оцінки ефективності хеджування:

- аналіз вартості (VAR – Value at Risk);
- порівняння істотних умов (critical terms comparison);
- метод доларової компенсації (dollar-offset method);
- метод відносних різниць (relative-difference method);
- коефіцієнт кореляції Пірсона (Pearson product-moment correlation coefficient);
- регресійний аналіз (regression analysis method).

Найбільш популярним методом, який використовують підприємства, є метод доларової компенсації (рис. 4).



Рис. 4 Метод розрахунку ефективності хеджування (метод доларової компенсації)

Джерело: розроблено на підставі [22]

«Здійснення оцінки ефективності хеджування залежить від багатьох факторів, які в ході дослідження запропоновано класифікувати в залежності від характеру їх впливу:

1) прямого (безпосередньо пов'язані з процесом хеджування та впливають на його ефективність не лише в частині якісних особливостей, а і на кількісне значення):

- вид об'єктів та інструментів хеджування, що використовуються;
- вид оцінки ефективності хеджування (перспективне чи поточне);
- стан підготовки документації про хеджування ризиків діяльності;
- вартість процесу хеджування, що складається з витрат, необхідних для організації та здійснення операцій з інструментами та об'єктами хеджування;

– особливості бухгалтерського обліку господарської діяльності, передбачені в обліковій політиці підприємства;

2) опосередкованого (характеризують діяльність підприємства та впливають на особливості процесу хеджування через створення умов для його застосування з метою управління ризиками діяльності):

- обсяг, характер та умови діяльності підприємства;
- організаційна структура підприємства;
- ризики здійснення господарських операцій» [14, с. 206-207].

В ході дослідження нами проаналізовано особливості розрахунку ефективності хеджування як методу управління валютними ризиками та розроблено форму документу, в якому відображається інформація про аналіз валютних ризиків (табл. 7).

Таблиця 7 – Аналіз ефективності використання зовнішніх методів управління ризиками

Метод управління валютними ризиками			хеджування з використанням фінансових інструментів		
Об'єкт хеджування			запланована операція придбання товарів за зовнішньо економічним контрактом 012/2019 від 12.01.19 р.		
Вихідні дані про об'єкти хеджування					
Період	Вартість контракту, дол.	Валютний курс, грн./дол.	Зміна валютного курсу, грн.	Вартість контракту, грн.	Зміна СВ ОХ, грн.
02.08.2018	10000,00	28,03	0,00	280300,00	0,00
31.09.2018	10000,00	27,60	-0,43	276000,00	-4300,00
31.12.2018	10000,00	27,90	0,30	279000,00	3000,00
Інструмент хеджування			форвардний контракт на купівлю долара США		
Вихідні дані про інструменти хеджування					
Період	Вартість контракту, дол.	Валютний курс, грн./дол.	Зміна валютного курсу, грн.	Вартість контракту, грн.	Зміна СВ ІХ, грн.
02.08.2018	10000,00	27,90	0,00	279000,00	0,00
31.09.2018	10000,00	27,50	-0,40	275000,00	-4000,00
31.12.2018	10000,00	27,80	0,30	278000,00	3000,00
Розрахунок ефективності застосування методу управління валютними ризиками					
Період	СВ ІХ, грн.	Зміна СВ ІХ, грн.	СВ ОХ, грн.	Зміна СВ ОХ, грн.	Коефіцієнт ефективності
02.08.2018	279000,00	0,00	280300,00	0,00	–
31.09.2018	275000,00	-4000,00	276000,00	-4300,00	1,08
31.12.2018	278000,00	3000,00	279000,00	3000,00	1,00

Примітка: ІХ – інструмент хеджування; ОХ – об'єкт хеджування; СВ – справедлива вартість.

Джерело: розроблено автором

Висновки. Отримані результати за проаналізованою операцією імпорту товарів свідчать про ефективність застосування хеджування за допомогою форвардного контракту, адже коефіцієнт ефективності складає 1,00 та 1,08 і є в межах 0,8 – 1,25.

Отже, на підставі використання інструментів аналізу валютних ризиків в частині застосування методів управління ними підприємство може здійснювати планування доходів за операціями зовнішньоекономічної діяльності, оптимізувати витрати експортно-

імпортних операцій, враховуючи валютні коливання на ринку. Таким чином, проведене дослідження дозволило удосконалити методичне забезпечення аналізу валютних ризиків шляхом пропозиції етапів аналізу із застосуванням конкретних методів аналізу на кожному з них (кореляційно-регресійний аналіз, валютна ефективність операцій експорту та імпорту, ефективність методів управління валютними ризиками).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Index Mundi (2017). Ukraine – Net financial account. URL: <https://www.indexmundi.com/facts/ukraine/net-financial-account>
2. Official site of Eurostat database. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
3. Official site of the European Central Bank. URL: <https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>
4. Official site of World Bank Open Data. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2016&locations=UA&start=1988&view=chart&year_low_desc=false
5. Trading economics (2018). Euro Area Current Account to GDP. URL: <https://tradingeconomics.com/euro-area/current-account-to-gdp>
6. World Economic Forum (2016). The Global Enabling Trade Report 2016. Retrieved from: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf
7. Бойко К.В. Облік і аналіз хеджування (на прикладі підприємств переробної промисловості): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09. Київ, 2010. 19 с.
8. Вакульчик О.М., Дубицький Д. П. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. 2012. №. 2. С. 75-82.
9. Василенко Н.К. Облік і аналіз фінансових інструментів хеджування грошових потоків підприємств: автореферат на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук, спец.: 08.00.09. К.: Київський нац. торгівельно-екон. ун-т, 2012. 21 с.
10. Вахненко Т.П. Теоретичні засади валютного курсоутворення: концепції та моделі. Економіка і прогнозування, 2004, 2: 21-30. URL: http://eip.org.ua/docs/EP_04_2_21_uk.pdf
11. Гайдаєнко О., Коваленко Л. Застосування кореляційно–регресійного аналізу для прогнозування результатів діяльності підприємства. Облік. Економіка. Менеджмент: наукові нотатки Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1 (13) частина 1. 2017. С. 16-23

12. Гринько П.О. Формування системи показників діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 20, частина 1. 2018. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_1_2018ua/29.pdf
13. Круш П. В., Хоменко Т. Ю. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю //Актуальні проблеми економіки та управління. 2017. №. 11. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf
14. Ксендзук В. В. Бухгалтерський облік та аналіз операцій хеджування валютних ризиків: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, спеціальність 08.00.09. Житомир, 2015. 367 с.
15. Леснік, Т. М. (2017). Вплив макроекономічних показників на курс національної валюти: регресійний аналіз. Науковий вісник, 177. URL: <http://www.msu.edu.ua/visn/?p=2871&lang=uk>
16. Мазуренко В. П. Статистика: навч.-метод. посіб. / В. П. Мазуренко. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2006. – 315 с.
17. Надь Н.М. Застосування багатofакторного регресійного аналізу у моделюванні економічних процесів. 2010. URL: <https://goo.gl/9V1Kb2>
18. Національний банк України (2015). Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року затверджена Постановою Правління Національного банку України від 18 червня 2015 року № 391. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>
19. Національний банк України (2018). Офіційний курс валют. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search/form/period>
20. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/finance/budget/gov/gov/>
21. Петрашук М.М. Використання методів кореляційно-регресійного аналізу для моделювання рівня фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні. Ефективна економіка, 2013, 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2139>
22. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2001 № 559. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>
23. Постанова від 21 червня 1995 р. N 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/444-95-%D0%BF>

24. Примостка Л.О. Аналіз банківської діяльності: теорія і практика [Електронний ресурс]: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.06.04 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит / Л.О. Примостка. – Київ, 2002. – 22 с. – Режим доступу: <http://disser.com.ua/content/26640.html>
25. Рада Національного банку України (2017). Основні засади грошово-кредитної політики на 2018 рік та середньострокову перспективу. Схвалено рішенням Ради Національного банку України від 12 вересня 2017. Київ. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=55564681>
26. Степанишин, В. М.; Тисовський, Л. О. Побудова моделі кореляційного аналізу для дослідження багатофакторних процесів і явищ. 2012. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/15993/1/23-Stepanyshyn-133-138.pdf>
27. Стрельнікова М.С. Значення аналізу зовнішньоекономічних операцій в прогнозуванні ефективності діяльності промислових підприємств. Научный вестник ДГМА. № 2 (10Е), 2012. URL: [http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science_vesnik/%E2%84%962\(10%D0%95\)_2012/article/12SMSAIE.pdf](http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science_vesnik/%E2%84%962(10%D0%95)_2012/article/12SMSAIE.pdf)
28. Точилова В.А. Бухгалтерский учет и хеджирование рисков по фьючерсным контрактам и опционным сделкам [Електронний ресурс]: автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н.: спец.: 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика / В.А. Точилова. – Москва, 2001. – Режим доступу: <http://www.dissercat.com/content/bukhgalterskii-uchet-i-khedzhirovanie-riskov-po-fyuchersnym-kontraktam-i-optsiionnym-sdelkam>
29. Фатюха, Н. Г., Циганок, Д. В. (2017). Кореляційно-регресійний аналіз валютного курсу. Агросвіт, (22), 39-41. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/22_2017/8.pdf
30. Федорець Л. М. Методичний підхід до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності АПК регіону. Агросвіт. № 21. 2011. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/21_2011/5.pdf
31. Чанхі О.С. Використання методів кореляційно-регресійного аналізу для визначення та оцінки основних чинників впливу на кон'юнктуру ринку молока та молочних продуктів. Научные труды SWorld, 2015, 18.1. С. 76-82. URL: <https://www.sworld.com.ua/konfer38/497.pdf>
32. Шуліко А.О. Облік та аналіз операцій хеджування товарними деривативами: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.09 / А.О. Шуліко; ДВНЗ “Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника”. – Івано-Франківськ, 2013. – 20 с.

REFERENCES:

1. Index Mundi (2017). Ukraine - Net financial account. Retrieved from: <https://www.indexmundi.com/facts/ukraine/net-financial-account>
2. Official site of Eurostat database. Retrieved from: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
3. Official site of the European Central Bank. Retrieved from: <https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>
4. Official site of World Bank Open Data. Retrieved from: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2016&locations=UA&start=1988&view=chart&year_low_desc=false
5. Trading economics (2018). Euro Area Current Account to GDP. Retrieved from: <https://tradingeconomics.com/euro-area/current-account-to-gdp>
6. World Economic Forum (2016). The Global Enabling Trade Report 2016. Retrieved from: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf
7. Bojko, K.V. (2010). Oblik i analiz hedzhuvannja (na prykladi pidpryjemstv pererobnoi' promyslovosti) [Buhgalters'kyj oblik, analiz ta audyt (za vydamy ekonomichnoi' dijal'nosti)]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyi'v [in Ukrainian].
8. Vakul'chuk, O. M., & Dubyc'kyj, D. P. (2012). *Analiz efektyvnosti zovnishn'oekonomichnoi' dijal'nosti pidpryjemstva*. Ser.: Ekonomika [in Ukrainian].
9. Vasylenko, N.K. (2012). Oblik i analiz finansovyh instrumentiv hedzhuvannja groshovyh potokiv pidpryjemstv [Buhgalters'kyj oblik, analiz ta audyt (za vydamy ekonomichnoi' dijal'nosti)]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. K.: Kyi'vs'kyj nac.torgivel'no-ekon.un-t [in Ukrainian].
10. Vahnenko., T.P. (2004). *Teoretychni zasady valjutnogo kursoutvorennya: koncepcii' ta modeli [Theoretical foundations of foreign exchange rate formation: concepts and models]*. Ekonomika i prognozuvannja. Retrieved from: http://eip.org.ua/docs/EP_04_2_21_uk.pdf [in Ukrainian].
11. Gajdajenko, O., & Kovalenko, L. (2017). *Zastosuvannja koreljacijno-regresijnogo analizu dlja prognozuvannja rezul'tativ dijal'nosti pidpryjemstva*. Oblik. Ekonomika. Menedzhment: naukovy notatky Mizhnarodnyj zbirnyk naukovy prac' [in Ukrainian].
12. Gryn'ko, P.O. (2018). *Formuvannja systemy pokaznykiv diagnostyky efektyvnosti eksportno-importnoi' dijal'nosti pidpryjemstva*. Retrieved from: http://www.visnyk.econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_1_2018ua/29.pdf [in Ukrainian].
13. Krush, P. V., & Homenko, T. Ju. (2017). *Metodychni pidhody do ocinky efektyvnosti upravlinnja zovnishn'oekonomichnoju dijal'nistj [Methodical approaches to the estimation of the efficiency of management of foreign economic activity]*. Retrieved from: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf [in Ukrainian].

14. Ksendzuk, V. V. (2015). Buhgalters'kyj oblik ta analiz operacij hedzhuvannja valjutnyh ryzykiv [Accounting and analysis of hedging currency risks]. *Candidate's thesis*. Zhytomyr [in Ukrainian].
15. Lesnik, T. M. (2017). *Vplyv makroekonomichnyh pokaznykiv na kurs nacional'noi' valjuty: regresijnyj analiz*. [Influence of macroeconomic indicators on the national currency rate: regression analysis]. Retrieved from: <http://www.msu.edu.ua/v isn/?p=2871&lang=uk> [in Ukrainian].
16. Mazurenko, V. P. (2006). *Statystyka: navch.-metod* [Statistics - scientific method] Kyiv: VPC «Kyiv's'kyj universytet» [in Ukrainian].
17. Nad', N. M. (2010). *Zastosuvannja bagatofaktornogo regresijnogo analizu u modeljuvanni ekonomichnyh procesiv.* [Application of multi-factor regression analysis in modeling of economic processes]. Retrieved from: <https://goo.gl/9V1Kb2> [in Ukrainian].
18. Nacional'nyj bank Ukrai'ny (2015). Kompleksna programa rozvytku finansovogo sektoru Ukrai'ny do 2020 roku zatverdzhena Postanovoju Pravlinnja Nacional'nogo banku Ukrai'ny vid 18 chervnja 2015 roku № 391. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266> [in Ukrainian].
19. Nacional'nyj bank Ukrai'ny (2018). Oficijnyj kurs valjut. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search/form/period> [in Ukrainian].
20. *Oficijnyj sajt Ministerstva finansiv Ukrai'ny*. Retrieved from: <https://index.minfin.com.ua/finance/budget/gov/gov/> [in Ukrainian].
21. Petrashhuk, M.M. (2013). *Vykorystannja metodiv koreljacijno-regresijnogo analizu dlja modeljuvannja rivnja finansovogo zabezpechennja innovacijnoi' dijal'nosti v Ukrai'ni* [Use of correlation-regression analysis methods for modeling the level of financial support of innovation activity in Ukraine]. *Efektivna ekonomika*. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2139> [in Ukrainian].
22. Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 13 «Finansovi instrumenty», zatverdzhene Nakazom Ministerstva finansiv Ukrai'ny vid 30.11.2001 № 559. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01> [in Ukrainian].
23. Postanova vid 21 chervnja 1995 r. N 444 «Pro typovi platizhni umovy zovnishn'oekonomichnyh dogovoriv (kontraktiv) i typovi formy zahysnyh zasterezhen' do zovnishn'oekonomichnyh dogovoriv (kontraktiv), jaki peredbachajut' rozrahunky v inozemnij valjuti. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/444-95-%D0%BF> [in Ukrainian].
24. Prymostka, L.O. (2002). *Analiz bankivs'koi' dijal'nosti: teorija i praktyka* [Banking Analysis: Theory and Practice]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyi'v. Retrieved from: <http://disser.com.ua/content/26640.html> [in Ukrainian].

25. Rada Nacional'nogo banku Ukrai'ny (2017). Osnovni zasady groshovo-kredytnoi' polityky na 2018 rik ta seredn'ostrokovu perspektyvu. Chvaleno rishennjam Rady Nacional'nogo banku Ukrai'ny vid 12 veresnja 2017. Kyi'v. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=55564681> [in Ukrainian].
26. Stepanyshyn, V. M., & Tysovs'kyj, L. O. (2012). *Pobudova modeli koreljacijnogo analizu dlja doslidzhennja bagatofaktornyh procesiv i javyshh. [Construction of a correlation analysis model for the investigation of multifactorial processes and phenomena]*. Retrieved from: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/15993/1/23-Stepanyshyn-133-138.pdf> [in Ukrainian].
27. Strjel'nikova, M.S. (2012). *Znachennja analizu zovnishn'oekonomichnyh operacij v prognozuvanni efektyvnosti dijial'nosti promyslovyh pidpryjemstv [The value of the analysis of foreign economic operations in forecasting the efficiency of industrial enterprises]*. Retrieved from: [http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science_vesnik/%E2%84%962\(10%D0%95\)_2012/article/12SMSAIE.pdf](http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science_vesnik/%E2%84%962(10%D0%95)_2012/article/12SMSAIE.pdf) [in Ukrainian].
28. Tochilova, V.A. (2001). *Bukhgalterskiy uchet i khedzhirovanie riskov po fyuchersnym kontraktam i optsiionnym sdelkam [Accounting and hedging of risks on futures contracts and options transactions]*. *Extended abstract of candidate's thesis*. Moskva. Retrieved from: <http://www.dissercat.com/content/bukhgalterskii-uchet-i-khedzhirovanie-riskov-po-fyuchersnym-kontraktam-i-optsiionnym-sdelkam> [in Russian].
29. Fatjuha, N. G., & Cyganok, D. V. (2017). *Koreljacijno-regresijnyj analiz valjutnogo kursu [Correlation-regression analysis of the exchange rate]*. Agrosvit. Retrieved from: http://www.agrosvit.info/pdf/22_2017/8.pdf [in Ukrainian].
30. Fedorec', L. M. (2011). *Metodychnyj pidhid do ocinky efektyvnosti zovnishn'oekonomichnoi' dijial'nosti APK regionu [Methodical approach to the estimation of the efficiency of foreign economic activity of agrarian and industrial complex of the region]*. Agrosvit. Retrieved from: http://www.agrosvit.info/pdf/21_2011/5.pdf [in Ukrainian].
31. Chanhi, O.S. (2015). *Vykorystannja metodiv koreljacijno-regresijnogo analizu dlja vyznachennja ta ocinky osnovnyh chynnykiv vplyvu na kon'junkturu rynku moloka ta molochnykh produktiv. [Use of correlation-regression analysis methods to determine and assess the main factors influencing the market situation of milk and dairy products.]* Retrieved from: <https://www.sworld.com.ua/konfer38/497.pdf> [in Ukrainian].
32. Shuliko, A.O. (2013). *Oblik ta analiz operacij hedzhuvannja tovarnymy deryvatyvamy [Accounting and analysis of commodity derivatives hedging operations]*. *Extended abstract of candidate's thesis*. Ivano-Frankivs'k: DVNZ "Prykarpat. nac. un-t im. V. Stefanyka" [in Ukrainian].

UDC 339.72.015

**THE THEORETICAL BASIS OF FINANCIAL INSTRUMENTS
RESEARCH IN THE WORLD ECONOMY SYSTEM**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.33.472

Dolia R.*Kharkiv National University named after V. N. Karazin*

The results of research on the theoretical basis for determining the nature and role of financial instruments in the world economy system are presented in this article. The systematization of the theoretical research approaches of financial instruments in the world economy system, determination of derivatives market factors which influence the development of international business, as well as justification of scientific and practical recommendations for improvement of derivatives market infrastructure management are the purpose of this research. It has been noted that the fact that international business subjects reach their efficiency limits (in terms of income and expenses) for a number of reasons, both subjective (shortcomings of the control systems used by them) and objective (the impossibility of further reducing costs due to the limitations of existing technology production and demand for products) encourages economic actors to search for new opportunities for obtaining economic benefits including using financial instruments, particularly, derivatives. In the course of the research the types of financial instruments, conditions of stable derivatives market functioning have been analyzed, as well as derivative financial instruments market factors which influence the development of the international business have been identified. Over the course of the research the peculiarities of internal and external regulation of derivative financial instruments market have been identified. The author proposes scientific and practical recommendations on derivative financial instruments market infrastructure management improving in the world economy system, in particular: 1) improving the risk management system for derivative financial instruments and basic assets with the most extensive range of participants in this market; 2) the establishment of rational requirements for the amount of equity capital of market participants, taking into account both price and interest, and credit risks; 3) improving the quality of statistical reporting standards with disclosure of information for public access; 4) reforming legal rules related to offsetting agreements and the bankruptcy of multinational corporations; 5) coordination of actions of national and international authorities in the regulation of markets for derivative financial instruments on a global scale.

Keywords: financial instruments; derivatives; derivatives market; financial innovations; risk hedging in international business; financial assets; exchanged-listed and over-the-counter (OTC) derivatives market

УДК 339.72.015

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.33.472

Доля Р. М.

Харківський національного університету імені В.Н. Каразіна

У статті наведено результати дослідження теоретичних засад визначення сутності та ролі фінансових інструментів у системі світового господарства. Метою статті є систематизація теоретичних підходів дослідження сутності фінансових інструментів у системі світового господарства, визначення факторів впливу ринку похідних фінансових інструментів на розвиток міжнародного бізнесу, а також обґрунтування науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення інфраструктури управління ринками похідних фінансових інструментів. Зазначено, що досягнення суб'єктами міжнародного бізнесу межі ефективності (з точки зору доходів і витрат) по ряду причин як суб'єктивних (недоліки використовуваних ними систем управління), так і об'єктивних (неможливість подальшого зниження витрат у зв'язку з обмеженнями існуючих технологій виробництва і попиту на продукцію) спонукає економічних суб'єктів до пошуку нових можливостей отримання економічної вигоди, у тому числі використовуючи фінансові інструменти, зокрема деривативів. У ході дослідження проведено аналіз видів фінансових інструментів, умов стабільного функціонування ринку деривативів, а також визначено фактори впливу ринку похідних фінансових інструментів на розвиток міжнародного бізнесу. У процесі дослідження ідентифіковано особливості внутрішнього і зовнішнього регулювання ринку похідних фінансових інструментів. Автором запропоновано науково-практичні рекомендації щодо удосконалення інфраструктури управління ринками похідних фінансових інструментів у системі світового господарства, а саме: 1) вдосконалення системи управління ризиками похідних фінансових інструментів і базових активів з максимально розширеним колом учасників даного ринку; 2) встановлення раціональних вимог до розміру власного капіталу учасників ринку, які враховують як ціновий і процентний, так і кредитний ризики; 3) підвищення якості стандартів статистичної фінансової звітності з розкриттям інформації для публічного доступу; 4) реформування юридичних норм, пов'язаних з угодами про взаємозаліки і банкрутства багатонаціональних корпорацій; 5) координація дій національних і міжнародних органів влади у регулюванні ринків похідних фінансових інструментів у світовому масштабі.

Ключові слова: фінансові інструменти; дериватив; ринок похідних фінансових інструментів; фінансові інновації; хеджування ризиків у міжнародному бізнесі; фінансові активи; ринок біржових і позабіржових деривативів

Actuality of the issue. The globalization of financial markets contributes to the flow of international capital, strengthening and complicating the links of national financial markets and strengthening their interdependence. The

globalization of industrial production increases the possibilities of producers, intensifies competition between them, including capital, which affects the effectiveness of doing international business. Increased competition of economic entities and industries due to competition of manufacturing companies, not only for the sales market or within the same industry, but also for the material resources of investors in the global economic space significantly influenced the activity of international business entities and contributed to the creation of new tools for solving specific tasks.

The rapid development in recent years of the derivative financial product industry is the result of numerous factors, mainly related to the objective configuration of the economic and scientific-technical environment of the companies' activities. The most important among them are:

- quality race volatility prices of basic commodities and financial assets;
- the emergence and growth of the processes of globalization;
- improvement of the theoretical base of financial management;
- scientific and technical progress.

Financial innovations are driven by the needs of market actors in new financial and information technology products, which allow them to respond adequately to changes in the surrounding financial environment, reduce risk in decision making and ensure the effective management of international business, allowing borrowers and creditors, professional participants of market and private investors to hedge interest and currency risks that use arbitration opportunities of euro markets, and at favorable conjuncture to realize speculative strategy. These circumstances determine significant actuality of the research.

Analysis of recent research and publications. The essence, the functions of various types financial tools, as well as the regularity of the development at the international derivatives market are highlighted in both domestic and foreign economic literature. Bazilevych V.D., Sheludko V.M., Kovtun N.V. dedicated their works to the mechanism of functioning of futures, forward and option markets, pricing models for derivatives markets [1]; Matsuk Z. A., who analyzed the nature and functions of credit derivatives in the securities market, as well as their role in the activities of financial institutions [2; 3]; Goncharenko N.I. systematized approaches of credit default swaps in the context of study impact credit rating on the investment attractiveness of the sovereigns [4]; Jones F.J, Modigliani F.P. and Fabozzi F.J. thoroughly investigated the features of the functioning of the national market

of financial derivatives and the methodology for determining the market value of various types of derivative securities, as well as option strategies and hedging mechanism of using derivatives [5]; Hull J.C. analyzed the essence, the history of development and the importance of derivative securities markets within modern economic system, considered the features of the implementation of operations with interest futures, swaps and additional functions [6]; Sokhatska O. M., who made retrospective analysis of international derivatives market [7], Oparin V., Prymostka L.O. analyzed the evolution, dynamics and structure of international derivatives tools market in the end of the twentieth century - at the beginning of the XXI century [8].

The content and the role of financial innovation, their influence on the development of financial systems and institutions are studied in the works of foreign scientists H. Ber, S. Valdez, W. Edwards, D. Madur, F. Mishkin, H. Merton, F. Mulino, S. Frost and others. Their research proves the increasing impact of innovation on modern financial processes, diversification and increased number of instruments of transfer risks.

However, in our opinion, insufficient attention is paid to the issues of impact of financial instruments on international business development and problems of regulation of the derivatives market in the world economy system.

The purpose of the article is systematization of the theoretical research approaches of financial instruments in the world economy system, determination of derivatives market factors which influence the development of international business, as well as justification of scientific and practical recommendations for improvement of derivatives market infrastructure management.

Statement of the main research. Over the past 50 years, there has been an acceleration in the development of financial sector international business. There are both quantitative and qualitative changes: the number of transactions and the number of market participants are increasing, the nominal volume of all market segments is increasing and new segments are emerging, as well as new financial instruments promote international business.

Analysis of the approaches to financial instruments allows to outline that they can be classified as money and contracts of a financial nature, the purchase or sale of which lead to financial asset from one party to the transaction and financial liabilities or equity instrument to another. It is known that there are two key points in the basis of operations with financial instruments. Firstly, such operations are secured by a contract that is legally binding, and secondly,

financial assets, financial liabilities or equity instruments are the subject of the agreement. Money is not a contract, therefore, they cannot be categorized as financial instruments, but the fact that funds belong to financial instruments is indisputable and generally recognized.

According to basis variable there are the following types of financial instruments:

a) primary financial instruments include those with certainty involving the purchase / sale or delivery / receipt of certain financial assets, resulting in mutual financial requirements. In other words, the cash flows resulting from the proper execution of these contracts are predetermined. Such assets can be cash, securities, receivables and payables (including a loan agreement, credit agreement, bank account agreement, etc.);

b) derivatives include financial instruments providing the possibility of buying / selling the right for the acquisition / supply of the underlying asset or the receipt-payment of income related to the configuration of some characteristics of this asset. Thus, unlike the primary financial instrument derivative, does not imply a predefined operation directly with the underlying asset. This operation will take place only under certain circumstances. Not the assets themselves are sold via derivatives, but the rights to deal with them or receive the corresponding income. Therefore, the goal of appeal to derivative financial instruments is to extract profit from price fluctuations of the corresponding exchange asset, as well as protection (hedging) against undesirable changes in market prices for the corresponding exchange asset.

In modern literature there are many definitions of the notion “Derivative” but none of them fully disclose its essence. In the article it refers to a standard document confirming the right and / or obligations to purchase or sell securities, tangible or intangible assets under certain conditions determined by it in the future. Initially, derivatives were used to insure (hedge) risks, but recently they are increasingly used to extract additional, speculative profits in international business. Any assets may act as the underlying asset of the world financial market. They mainly include the following assets: currency, interest rates, stocks, stock indices, bonds, major commodity groups, credit risk and default risk on debt instruments. The underlying assets may also include exotics and intangible assets.

Derivative contracts of the global financial market financial tools: futures; forwards; options; swaps; credit derivatives.

Among the factors affecting the derivative financial instruments from the market, it is possible to single out both stimulating factors and interference. Starting with positive factors. Due to that fact that derivative financial instruments are intended to hedge risks, they allow investors to form an optimal investment portfolio [9, p.48]. This function is performed by including derivatives in the portfolio in order to reduce the risk of strong price fluctuations on stocks, bonds, currency and precious metals. For example, using an option, you can completely eliminate the uncertainty about possible losses, since in this case the amount of losses is equal to the value of the fixed premium paid to the risk insurer (option seller). The presence of such opportunities makes investments in the financial market more attractive, and therefore allows you to attract a larger number of investors.

The second factor is information from the derivatives market, which has an impact on the financial market as a whole. For example, trace the two-way relationship between the market price of the underlying asset and the market price corresponding derivatives [9, p.47]. Market price of derivatives depends on the expectations of market participants in relation to the future market price, and market dynamics derivatives affects the determination of prices in the market of the underlying asset. Thus, the information received from the market derivatives may contribute to improvement of the information efficiency of the financial market and reduce its volatility. In this case the information is a motivating factor.

On the other hand, information may be distorted by the derivatives market [10]. Derivatives may distort the assessment of the profitability and risk of companies due to falsely generated profits and the concealment of debt. As a result, market participants cannot correctly judge the creditworthiness of such companies and the level of risk of investments in their assets in the financial market.

Another negative impact of the derivatives market is the increased risk of financial market that at first in with looking contrary to the concept derivatives as a risk reduction tool.

Derivatives market is one of the most rapidly developing segments of the global financial system. One of the conditions for the stable functioning of the derivatives market is an effective system of its regulation, which covers all the market participants and ensures the implementation of their professional activities in accordance with the established rules.

In modern conditions of development of stock and over-the-counter trading, derivative financial instruments require special regulation, and regulation of stock exchanges can be both external and internal.

The main objectives of the regulation of the exchange market are:

- maintaining order in the stock market, creating optimal conditions for working on it;
- protection of market participants from dishonesty and fraud of certain individuals or organizations;
- creating an efficient market in which there are incentives for entrepreneurship, and every risk is rewarded;
- the organization of new markets, support of exchange structures, undertakings, innovations, etc.

The state is an active participant in the regulation of exchange activities. It represents a complex of legal, administrative, economic, technical and other methods [11].

The essential moment of operations with exchange instruments is the presence of the clearing house of the exchange, which guarantees action, both seller and buyer of their obligations. A feature of modern exchanges is that the real no goods. Market participants can make deals without even ever seeing what a barrel of oil or an ounce of gold looks like. Exchange activity, which is carried out in compliance with current legislation and exchange regulations, provides the most rational distribution of commodity and financial flows, which has a positive effect on the welfare of participants.

Since each exchange has its own rules of exchange trading, ensuring the execution of transactions concluded on the exchange, there are practically no difficulties with the development of the exchange-based market. Emerging problems are associated, as a rule, with the development of the over-the-counter derivatives market, which in developed countries is many times greater than the exchange derivatives market [12].

So, the famous financier G. Soros offers to register custom-made derivatives individually, and those which are traded on the exchange, register "as a class." At the same time, Soros notes that the five largest banks that enjoy the reputation of "market makers" are likely to be against creating regulations for derivatives, as it will affect their profits. But most of all he is surprised by the position of international corporations, which are also against such a reform. The only explanation for this he sees is that artificially created derivatives can become a tax haven or tools for manipulating revenue figures. In any case,

George Soros believes, this is not obliged to affect the adoption of legislation to regulate derivatives [13].

The world OTC derivatives market is not governed by the jurisdiction of individual countries. At the same time, the global market is so large that it can only be regulated in the mode of supranational structures. Currently regulators of the world OTC market derivatives two organizations are advocating: The International Swaps and Derivatives Association (ISDA) and The Bank of International Settlements (BIS). These organizations generally perform the following functions:

- 1) the creation of market infrastructure;
- 2) global market regulation;
- 3) unification of contracts and terms of transactions on derivative financial instruments;
- 4) collection and analysis of market information;
- 5) control for activities of market participants. International Swaps and derivatives Association is the largest international organization uniting the main participants of the derivatives market. Created by in 1985 ISDA includes more than 800 financial institutions from 55 countries on 6 continents. ISDA members include the Largest Dealers in the derivatives market, as well as various government agencies and non-financial organizations that use derivative financial instruments to optimize their economic activities and to hedge risks [14].

In July 2010, new legislation was passed in the United States aimed at reforming financial regulation – Dodd-Frank Act (Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act). The law aims to reduce risks to the financial system. It gives regulators greater authority to supervise banks and financial institutions, and also gives them the right to liquidate large problem lending institutions. The document provides that the ability of banks to conduct their own operations on the market at their own expense will be limited (the so-called Volker Rule).

However, with the introduction of the Dodd-Frank Act, a number of unresolved problems remain:

1. The law only instructs regulators to set limits on the so-called uncovered contracts;
2. In the final version of the law of regulation futures and some other contracts were ignored [15];

3. In the context of globalization and lack of control over the movement of capital in other countries, financial activity (including over-the-counter transactions) will begin to flow from the USA to other global financial centers: to London or Hong Kong [16];

4. Greater market transparency will also lead to certain difficulties in conducting large-scale operations. From this point of view, the balance between the level of detail in information disclosure and the protection of the anonymity of the participants in the transaction is important, otherwise large participants may go to other markets [17].

As part of the reform of the financial regulation system in the European Union, superpower bodies are created on the financial market. Including January 1, 2011 became operational European Service for Securities and Markets – ESMA (by European Securities and Markets is Authority). This organization will empower and watch for agencies, establishing credit ratings, and Settlement Depository, as well as participate in the board as observer clearing organizations in the EU and the backbone banks. Also, the ESMA will determine which derivative instrument is subject to centralized clearing and approve international clearing organizations. Thus, greater centralization will allow for a wider application of a unified regulation of the DFI market within the EU, smoothing the differences between individual countries.

Conclusions. On the basis of the research it can be concluded about the necessity of further development and strengthening of derivative financial instruments market infrastructure management (and especially OTC). In our opinion, the first priority steps should be the following:

1) improving the risk management system for derivative financial instruments and basic assets with the most extensive range of participants in this market;

2) the establishment of rational requirements for the amount of equity capital of market participants, taking into account both price and interest, and credit risks;

3) improving the quality of statistical reporting standards with disclosure of information for public access;

4) reforming legal rules related to offsetting agreements and the bankruptcy of multinational corporations;

5) coordination of actions of national and international authorities in the regulation of markets for derivative financial instruments on a global scale.

Thus, analysis of the derivative financial instruments market allows us to conclude that it can have a stimulating effect on the financial market, and also create interference for its operation. Also, the derivative financial instruments market can be considered as a subjective factor, since it can be regulated, as well as the financial market: through legislation, from government regulators, derivatives exchanges and clearing organizations, self-regulating organizations.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Фондовый рынок : у 2 кн. Кн. 1 / В. Д. Базилевич та ін. ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка; за ред. В. Д. Базилевича. Київ : Знання, 2015. 621 с.
2. Мацук З.А. Архітектура інфраструктури ринку цінних паперів // Фінанси України. 2018. № 5. С. 94-109.
3. Matsuk Z. Insider information in the stock market: Speculative effect. *Economic Annals-XXI*. 2015. No. 7-8 (1). P. 90–93.
4. Гончаренко Н.І., Кравець М.А., Доля Р.М., Бондаренко М.І. Спреди суверенних кредитних дефолтних свопів як інструмент забезпечення міжнародної фінансової безпеки країн єврозони // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія«Міжнародні відносини. Економіка. Туризм». 2018. №8. С.82-88.
5. Fabozzi F.J., Modigliani F.P., Jones F.J. *Foundations of Financial Markets and Institutions*. 4-th edition. New-York: Prentice Hall, 2009. 696 p.
6. Халл Дж.К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты. М.: Изд. дом "Вильямс", 2008. 1044 с.
7. Сохацька О. М. Фінансизація світової економіки // Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України : монографія / О. В. Булатова, Ю. Г. Козак, В. В. Козюк, Н. В. Комар ; за наук. ред. А. Крисоватого, Є. Савельєва. Тернопіль : ТНЕУ, 2014. С. 215-227.
8. Інновації у фінансовій сфері / В. М. Опарін та ін. ; за заг. ред. В. М. Опаріна. Київ : КНЕУ, 2013. 444 с.
9. Киселев М.В. Функции деривативов // *Финансы и кредит*. 2008. № 3. С. 45-49.
10. Дубовик В.В. Понятие и классификация кредитных деривативов // *Финансы и кредит*. 2009. № 1. С. 39-49.
11. Головка А. Т., Лаптев С. М., Кабанов В. Г. Ринки фінансових інструментів та їх інфраструктура. Київ : Ун-т економіки та права "КРОК", 2009. 560 с.
12. Кулаева Д. А. Управление рисками компании при помощи деривативов // *Финансовая газета*. 2008. № 21. С. 5-7.
13. Сайт банків Беларусі [Електронний ресурс] URL: <http://www.infobank.by/327/itemid/4379/Default.aspx>

14. Voenkost W. Cross currency swap valuation. Frankfurt, 2005.
15. Чайка Ф. Дьявол в законе Додда-Фрэнка [Электронный ресурс] URL : <http://www.finansmag.ru/96152>
16. Толкачев С. А. Додд-Фрэнк и Гласс-Стигалл: операция спасения американской финансовой системы [Электронный ресурс] URL: <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/179970>
17. Malyshev P., Withrow A. Dodd-Frank Implications for Swaps Market Participants: Data Matters // The Magazine of the Futures Industry. 2011. March/April. P. 44-48.

REFERENCES:

1. Bazylevych, V. D. (Ed.). (2015). *Fondovyi rynek : u 2 kn. Kn. 1. [Stock market]*. Kyiv : Znannia [in Ukrainian].
2. Matsuk, Z.A. (2018). Arhitektonika infrastruktury rynku tsinnykh paperiv [Architecture of the securities market infrastructure]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 5, 94-109 [in Ukrainian].
3. Matsuk, Z. (2015). Insider information in the stock market: Speculative effect. *Economic Annals-XXI*, 7-8 (1), 90–93 [in English].
4. Goncharenko, N.I., Kravets, M.A., Dolia, R.M., Bondarenko, M.I. (2018). Spredy suverennykh kredytnykh defoltnykh svopiv yak instrument zabezpechennia mizhnarodnoi finansovoi bezpeky krain yevrozony [Spreads sovereign credit default swaps as an instrument for securing international financial security of the euro area countries]. *Visnyk Kharkivskogo natsionalnogo universytetu imeni V.N. Karazina. Seriiia «Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Turyzm» – Bulletin of Kharkiv National University named after V.N. Karazin. Series "International Relations. Economy. Tourism"*, 8, 82-88 [in Ukrainian].
5. Fabozzi, F.J., Modigliani, F.P., Jones, F.J. (2009). *Foundations of Financial Markets and Institutions*. 4-th edition. New-York: Prentice Hall [in English].
6. Khall, J.K. (2008). *Optsyony, fiuchersy i drugie proizvodnye finansovye instrument [Options, futures and other derivative financial instruments]*. M.: Izd. dom "Viliams" [in Russian].
7. Sokhatska, O.M. (2014). Finansyzatsiia svitovoi ekonomiky [Financing of the World Economy]. *Novyi svitovyi ekonomichnyi poriadok ta globalni vyklyky dlia Ukrainy - New World Economic Order and Global Challenges for Ukraine : monografiya* (pp. 215-227). Krysovatyi A., Saveliev Ye. (Eds). Ternopil: TNEU [in Ukrainian].
8. Oparin, V. M. (Ed). (2013). *Innovatsii u finansovii sferi [Innovations in the financial sector]*. Kyiv : KNEU [in Ukrainian].

9. Kiselev, M.V. (2008). Funktsii derivativov [Functions of derivatives]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*, 3, 45-49 [in Russian].
10. Dubovik, V.V. (2009). Poniatie i klassifikatsiia kreditnykh derivativov [The concept and classification of credit derivatives]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*, 1, 39-49 [in Russian].
11. Golovko, A.T., Laptev, S.M., Kabanov V.G. *Rynky finansovykh instrumentiv ta yikh infrastruktura [Markets of financial instruments and their infrastructure]*. Kyiv : Un-t ekonomiky ta prava “KROK” [in Ukrainian].
12. Kulaeva, D. A. (2008). Upravlenie riskami kompanii pri pomoshchi derivativov [Company Risk Management with Derivatives]. *Finansovaia gazeta - Financial newspaper*, 21, 5-7 [in Russian].
13. Sait bankov Belarusi [Site of the Belarus Banks]. *infobank.by*. Retrieved from <http://www.infobank.by/327/itemid/4379/Default.aspx> [in Russian].
14. Boenkost, W. (2005). *Cross currency swap valuation*. Frankfurt [in English].
15. Chaika, F. Diiavol v zakone Dodda-Frenka [Devil in Dodd-Frank Act]. *finansmag.ru*. Retrieved from <http://www.finansmag.ru/96152> [in Russian].
16. Tolkachev, S. A. (2010). Dodd-Frenk i Glass-Stigall: operatsiia spaseniia amerikanskoii finansovoi sistemy [Dodd-Frank and Glass-Stigall: a rescue operation for the American financial system]. “*Kapital strany*” *kapital-rus.ru*. Retrieved from <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/179970> [in Russian].
17. Malyshev, P., Withrow, A. (2011). Dodd-Frank Implications for Market Participants: Data Matters. *The Magazine of the Futures Industry*, March / April, 44-48 [in English].

UDC 338.485:332.1(477)=111

FOREIGN EXPERIENCE TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF REGIONS IN ACCORDANCE WITH THE DEVELOPMENT OF THE TRAVEL AND HOTEL RESTAURANT INDUSTRY

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.60.474

Osipenko K., PhD in Economics*Mariupol State University, Mariupol*

The foreign experience of increasing the competitiveness of regions through the development of tourism and hotel and restaurant industry has been analyzed in this article. It has been determined that certain competitive advantages inherent to each region become important, which, if successfully used and effective combination, can ensure the priority of its development in a competitive environment. In this context, tourism and hotel and restaurant industries, which are among the most profitable sectors of the world economy, are becoming increasingly important for the development of the economy and the social sphere of the region. It has been outlined that taking into account certain competitive advantages that are inherent to each region, their successful use and effective combination are important, which allows to ensure the priority of regional development in a competitive environment. Accordingly, the tourist and hotel-restaurant industry are among the most lucrative sectors of the world economy and are becoming more and more important for the development of the economy and the social sphere of the region. It was determined that it is precisely because of the active and successful advancement of these sectors in the market that it is possible to increase the competitiveness of the regions of the country, to increase their socio-economic development. It is stated that it is precisely because of the active and successful advancement of these industries in the market that it is possible to increase the competitiveness of the regions of the state, to increase their socio-economic development. Thus, the purpose of the scientific floor is to deepen the theoretical foundations for the development of the competitiveness of the regions at the present stage and to develop recommendations on the enhancement of the role of the hotel and restaurant economy in its enhancement. In the article, the author paid attention to the analysis and development of the directions of hotel industry development in the regions of Ukraine through the development of tourism and hotel and restaurant industry. Deeper and more precise theoretical positions regarding the development of the competitiveness of the region. Recommendations for strengthening the role of the hotel and restaurant industry are systematized.

Keywords: tourism; regional tourism; regional competitiveness; hotel and restaurant industry; international tourism

УДК 338.485:332.1(477)=111

**ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ ЗА РАХУНОК
РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ Й ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ ГАЛУЗІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.60.474

Осипенко К. В., к.е.н.*Мариупольський державний університет, м. Мариуполь.*

У статті проаналізовано зарубіжний досвід підвищення конкурентоспроможності регіонів за рахунок розвитку туристичної й готельно-ресторанної галузі. Визначено, що важливого значення набувають властиві кожному регіону певні конкурентні переваги, які при вдалому використанні й ефективній комбінації можуть забезпечувати пріоритет його розвитку в умовах конкуренції. В цьому контексті, одним з ключових векторів розвитку економіки та соціальної сфери регіону стає туристична та готельно-ресторанна галузі, які є одними з високорентабельних галузей світової економіки. Окреслено, що враховуючи певні конкурентні переваги, які притаманні кожному регіону, важливого значення набуває їх успішне використання та ефективне поєднання, що дозволяє забезпечити пріоритет регіонального розвитку в конкурентному середовищі. Відповідно туристична та готельно-ресторанна індустрія є одними з найбільш прибуткових галузей світової економіки та стають все більш важливими для розвитку економіки та соціальної сфери регіону. Було визначено, що саме через активне та успішне просування цих галузей на ринку можна посилити конкурентоспроможність регіонів країни, підвищити рівень їх соціально-економічного розвитку. Окреслено, що саме завдяки активному та успішному просуванню цих галузей на ринку можливо посилити конкурентоспроможність регіонів держави, підвищити рівень їх соціально-економічного розвитку. Відтак, мета наукової статі полягає у поглибленні теоретичних основ розвитку конкурентоспроможності регіонів на сучасному етапі та в розробці рекомендацій щодо активізації ролі готельно-ресторанного господарства у її підвищенні. У статті, автором було приділено увагу аналізу та розробці напрямів розвитку готельного господарства в регіонах України через розвиток туристичної та готельно-ресторанної індустрії. Поглиблено та уточнено теоретичні позиції щодо розвитку конкурентоспроможності регіону. Систематизовано рекомендації щодо посилення ролі готельної та ресторанної індустрії.

Ключові слова: туризм; регіональний туризм; регіональна конкурентоспроможність; готельно-ресторанна галузь; міжнародний туризм

Problem statement. Tourism, through the formation of regional, entities opens up great opportunities for the socio-economic development of territories (countries, regions, cities) that have different amounts of tourist resources. Due

to tourism in many industries and areas of activity involved in the formation of tourism or tourism related products, it is possible to receive a basic or additional income. Tourism can be developed in any country, region, the main thing - you need to have a good idea of its specific features and relevant information provision in the planning of activities. Tourism should be regarded as an open socio-economic system, which is influenced by many factors. Many enterprises are either directly or indirectly involved in the tourism industry, the activities of each, as a rule, depend on the activities of each participant in the system.

Analysis of recent research and publications. A large number of works of domestic and foreign scientists is devoted to the study of competitiveness issues in the region, such as: S. Zapototsky, B. Gubsky, B. Bezugla, O. Burdiak, Y. Anthonii, P. Belenkyi, D. Stechenko, F. Fathutdynov, L. Cherniuk, N. Kaliuzhnova, B. Klymchuk, etc. The works of the following scholars are devoted to problems of the development of the sphere of tourism and hotel and restaurant economy were given attention in the work: Preieger D., Maliarchuk I., Tkachenko T., Munin G., Baranovskii V., Borodin V. and many others. However, despite the abundance of research, the issue of the development of the hotel and restaurant industry as a component of the competitiveness of the region requires further research.

Statement of objectives. The purpose of the scientific article is to deepen the theoretical foundations for the development of the competitiveness of the regions at the present stage and to elaborate recommendations on enhancing the role of the hotel and restaurant economy in its enhancement.

Outline of main results. The main purpose of the state policy of regional development is to ensure the quality living conditions and welfare of the population of the regions, minimizing the disproportionality of the development of the regions. Herewith certain competitive advantages peculiar of each region acquire great importance, as when used successfully and efficiently, can ensure the priority of its development in a competitive environment. Therefore, it is reasonable to systematize foreign experience on increasing the competitiveness of the regions of the countries, particularly through an increase in the share of industries in the non-productive sphere (tourist and hotel-restaurant economy) and the possibility of its implementation in Ukrainian reality. The problem of increasing the competitiveness of territories that are not able to solve their own socioeconomic problems independently or realize their high potential and need active support from the

state, i.e. problem regions, is of particularly relevance. Several types of problem regions are distinguished: underdeveloped, depressed, critical, old-fashioned and border-straddling regions. Economic problems of the old industrial areas are associated with the characteristic features of the territory, which include as follows [6]:

- practically full engagement in the economic circulation of natural resources;

- high population density; the predominance of the branches of industry that originated during the industrial revolution;

- excessive level of production concentration;

- physically and morally outdated productive and social infrastructure;

- high density of outdated, environment polluting enterprises;

- crisis phenomena in economics, politics, ecology.

The competitiveness of the old industrial regions of Ukraine may be increased upon the restructuring of their economy, that is, the development of traditional and expansion of new types of economic activity, which will ensure long-term, sustainable and efficient socio-economic development of the territories. The main purpose of diversification is the effective socio-economic development of the region through stimulating the development of alternative sectors of the economy. Taking into account the need to diversify the economy of the old industrial regions, we suggest paying attention to the development of the tourism industry and to analyze the experience of foreign countries [3,4,5] with regard to its revitalization and its role in addressing problem areas (table 1).

Summarizing the experience of restructuring the economy of individual cities around the world, wherein the development of tourism has been the main driver of economic growth and the increase of the socio-economic level, one should mind that the implementation of the above-mentioned projects has several factors in common:

- predominance of infrastructure projects;

- integrated investment planning;

- Combination of the efforts of the public, enterprises, state, regional and municipal authorities within the framework of specially established new institutions - territorial development corporations.

Therefore, in order to increase competitiveness of the problem regions of Ukraine tourism has to be developed. It should be noted that tourism potential occupies a prominent place in the system of economic potential of the state and

its development significantly influences the increase of the general level of competitiveness of the region. In order to provide tourist activity of regions, in addition to the main resources (natural and recreational, historical and cultural), the presence of a developed socio-economic infrastructure, namely transport, hotel, food, information, etc., is needed.

The assumption concerning the weak development of tourist infrastructure in the old industrial regions of Ukraine is based on statistical data of official sources and is confirmed by the data of various scientific researches.

Table 1 – Results of economy diversification of troubled cities through activation of the tourist sphere: foreign experience

City name /Leading branch of economy	Directions of diversification of city economy	Results of diversification
Pullman (USA) Machine-building	Tourism center	The US Supreme Court decision on adding Pullman to the city of Chicago district; State recognition of the historical object of protection of Pullman on the scale of the city, state and country due to the active social position of locals.
Saltville (USA) Chemical Industry	Travel and business center	Agency for the protection of the environment of the United States took measures to improve the environmental situation in the city. Active development of the small (family) business: the introduction of a large set of benefits, consulting support, etc.
Big Stone Gap (USA) Coal industry	Use of ecotourism for attracting new investments and job creation through support from local entrepreneurs	Creation of local infrastructure: local college (special workshops for entrepreneurs), small business development center, local development lending institution (special loans for local businessmen involved in ecotourism: kayaking, rafting, cycling, camping, and the BedandBreakfast industry).The city has been successfully remodelled into the center of ecotourism.
CardiffBay (United Kingdom) Coal industry	Development of tourism and entertainment industries.	Diversification of the city's economy by means of public-private partnership mechanisms (creation and functioning of "urban development corporations") in the direction of development of tourism and hotel and restaurant enterprises.

Source: [3,4,5]

The tourist business is a profitable type of investment, since it gives a direct and high-speed economic effect (payback is 2-4 years, the cost of creating one workplace is 20 times lower than in industry) [1, p. 74].

In view of the above, the use of a cluster system becomes especially relevant, that is, an association of interconnected enterprises and organizations the activities of which are aimed at providing tourist services, which will enable the development of this industry in the region's economy. A tourist cluster

should unite: travel agencies and firms; enterprises of hotel and restaurant industry, public catering; educational institutions providing training for specialists in the tourism industry as well as hotel and restaurant industry; organizations and institutions providing information, legal, scientific and methodological support. The main purpose of the activity of tourist clusters is to develop the competitive advantages of the region by promoting all types of tourism, which envisages resolution of the following priority tasks [2]:

- to establish a real tourist infrastructure inventory (available / required), so that investors know what to invest in;

- to advertise, creating a tourist image of the region;

- to create the information basis of the region with the definition of possible tourist routes, recreation places, transport system, etc. through the creation of an Internet web-site, printed publications and information tourist offices, bureaus, centers.

- to raise the level of skills and intellectual potential of tourism workers;

- to develop the entertainment industry inclusive of local peculiarities;

- to carry out measures on preservation and reconstruction of landmarks of historical importance;

- to receive more funding for the development of all types of tourism from local and state budgets, international funds. The economic mechanism of the interconnection of the cluster participants can be carried out in the following variants.

The first typical pattern of the tourist cluster displays that tourism business enterprises can develop chaotic relations. Depending on the need, they conclude cooperation agreements with each other. The second pattern of the tourist cluster as a separate structure, formed by participants in the tourism business includes two components. First, it is the creation of an initiative group forming a tourist cluster, which should include representatives of key enterprises (usually powerful tour operator firms). Secondly, other enterprises of the tourist business (establishments for accommodation and improvement of tourists, transportation companies, etc.) are involved in cooperation.

A distinctive feature of such a cluster is that its employees have two executives who have equal rights at the same time. Consequently, there is a system of double submission. On the one hand, it is the head of a tourism business enterprise (hotel, restaurant, etc.) and, on the other hand, the head of the cluster. At the same time, employees can perform both the current tasks directly to the parent company and the cluster's tasks, and their income is

formed in the form of wages accrued at the main place of work. The sources of funding for cluster projects are the funds of enterprises - its participants.

The factors creating such models of the tourist cluster, apart from the territorial ones, are the factor of economic unity and resource sharing, the factor of location, competition and cooperation.

The third pattern of the tourist cluster as a separate entity is the one formed by an independent entity. This pattern has significant differences in the economic mechanism of the relationship between its participants. So, the initiative group forming the tourist cluster is represented by independent experts who are not directly related to the tourism business, but have experience in implementing the cluster model in other regions or industries (for example, experts from regional development agencies, experts from a variety of programs and initiatives). They, forming a tourist cluster with their own material base, personnel, etc., establish links with tourism business enterprises and conclude relevant cooperation agreements with the latter.

The sources of funding for projects of such a tourist cluster are the means of pre-defined enterprises of the tourist industry, as well as other sources that can generate income related to the statutory activities of the cluster. Revenues of the tourist cluster employees are formed in the form of wages.

The fourth pattern of the tourist cluster as a separate structure, is formed by the state authority. The initiative element of this pattern is the department of culture and tourism of the oblast, which forms a separate non-profit subdivision, acting on its behalf, but has its own charter, property, tasks, etc. In this case, the department of culture and tourism continues to perform its direct functions in the regulation, control, statistical accounting, etc. in the field of tourism.

In this pattern of the tourist cluster a system of double submission comes up once again. On the one hand, it is the head of the department, and on the other hand, the head of the cluster. The tourist cluster staff can also perform tasks within the framework of the responsibilities defined by the culture and tourism department and the cluster's tasks.

Sources of financing in such a cluster pattern may be: local budget funds, investments of enterprises and organizations, grants of international organizations, as well as funds of enterprises participating in the cluster.

It should be noted that according to O. Kolesnik [2], in modern conditions of Ukraine such pattern is the best possible. It is the state that has to assume

the role of the initiator and unite enterprises of the tourism industry, which will enable to realize the tasks set forth above effectively and to the fullest.

Conclusion. Thus, the development of the tourism sector, hotel and restaurant industry, in particular, should be the driving force behind the transformation of the economy of the troubled regions of the country, through the creation of new workplaces and a general increase in the volume of services provided. Implementation of measures for the development of tourism infrastructure, respectively, will increase the share of the intangible sector in the economy of the region; improvement of the environment, owing to the environmentally sound activity of the industry; the development of the communication infrastructure of the region, and, ultimately, an increase in the welfare of the population, that is, the realization of the main goal of the regional policy of the country.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Дубенюк Я.А. Развитие мирового рынка туристических услуг: [монография] / Я.А. Дубенюк. – Донецк: «Вебер», 2009. – 184с.
2. Колесник О.О. Кластерна модель розвитку туризму в Україні / О.О.Колесник // Економіка. Управління. Інновації. – 2009. - №1.
3. Коновалова Т. А. Государственные механизмы повышения эффективности развития монопромышленных городов стратегического значения / Т. А. Коновалова // Молодой ученый. — 2013. — №3. — С. 229-234.
4. Пьянкова С.Г. Формирование институтов развития моно профильных территорий: зарубежный и отечественный опыт / С.Г. Пьянкова // Экономические науки: фундаментальные исследования. – 2011. — № 12. – С. 422-427
5. Рудова А.А. Повышение занятости в моногородах: отечественный и зарубежный опыт [Электронный ресурс] / А.А. Рудова // Проблемы местного самоуправления. – Режим доступа: <http://www.samoupravlenie.ru/50-02.php>
6. Туризм як національний пріоритет : кол. монографія / за ред. І. М. Писаревського. – Харків : ХНАМГ, 2010. – 284 с.;
7. Черниченко Г.А. Региональная экономика: [учебное пособие] / Г.А. Черниченко, О.А. Чижилова, К.С. Митюшкина. – Мариуполь: МГУ, 2010. – 173 с.
8. Шмагіна Ю.В. Перспективи розвитку готельного бізнесу та ресторанної справи / Ю.В. Шмагіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2009/Economics/39523.doc.htm

REFERENCES:

1. Dubenyuk Ya.A. (2009). *Rozvytok svitovogo rynku turistichnykh poslug*. Donetsk: «Veber» [in Ukrainian].
2. Kolesnik O.O. (2009). *Klasterna model rozvitku turizmu v Ukraini*. *Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsii*, №1. Retrieved from http://tourlib.net/statti_ukr/kolesnyk.htm [in Ukrainian].
3. Konovalova T. A. (2013). *Gosudarstvennyie mehanizmi povysheniia effektivnosti razvitiia monopromyshlennyih gorodov strategicheskogo znachenii*. *Molodoy uchenyy*, 3, 229-234 [in Russian].
4. Pyankova S.G. (2011). *Formirovanie institutov razvitiia mono profilnyih territoriy: zarubezhnyiy i otechestvennyiy opyt*. *Ekonomicheskie nauki: fundamentalnyie issledovaniya*, 12, 422-427 [in Ukrainian].
5. Rudova A.A. *Povyishenie zanyatosti v monogorodah: otechestvennyiy i zarubezhnyiy opyt*. *Problemy mesnogo samoupravleniya*. Retrieved from: <http://www.samoupravlenie.ru/50-02.php>
6. I. M. Pisarevskiy. (2010) *Turyzm yak nacionalnyj priorytet*. Xarkiv : XNAMG [in Ukrainian].
7. Chernichenko G.A., Chizhikova O.A., Mityushkina K.S. (2010). *Regionalnaya ekonomika*.– Mariupol: MGU [in Ukrainian].
8. ShmagIna Yu.V. *Perspektivi rozvitku gotelnogo biznesu ta restorannoyi spravi*. Retrieved from: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2009/Economics/39523.d [in Ukrainian].

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 658.5.0111

АНАЛІЗ ПЕРЕВАГ ВІД ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В EVENT-ТУРИЗМІ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.69.475

Маслиган О. О., к.е.н.,

Машіка Г. В., д.г.н.

Мукачівський державний університет

На даний момент event-заходи один з найважливіших мотивуючих факторів розвитку event-туризму, поїздки при якому приурочені до запланованих подій (це наприклад саміти; вечірки; спортивні змагання для глядачів та учасників; карнавали; спорт та ігри для розваг). Відтак, метою цієї статті є виявлення і визначення основних переваг від використання інформаційних технологій в event-туризмі. Постанова мети визначила необхідність вирішення наступних завдань дослідження: ідентифікація інформаційних технологій як основи підтримки event-заходів; визначення елементів процесу використання інформаційних технологій, що безпосередньо призводять до прояву позитивного ефекту. Модель дослідження заснована на використанні порівняльного, структурного, історичного, логічного, системного аналізу, аналізу вторинних даних, узагальнення, інтерпретації, методу аналогій. Науковий підхід полягає у розгляді перспектив трансформаційного розвитку event-туризму в умовах застосування сучасних інформаційних технологій. За результатами дослідження зроблено висновки щодо переваг нестандартних локацій з використанням інформаційних технологій. Констатовано, що в даному випадку вартість пропозиції event на порядок нижча, ніж у звичних платформ. Виходячи з аналізу тенденцій, можна зробити висновок, що процес використання інформаційних технологій безпосередньо призводить до прояву ефекту (як економічної реакції на зміну специфіки виробничого процесу, виражену позитивними змінами приросту / зниження показників собівартості і рентабельності event-заходів). Перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі спрямовані на дослідження впливу сучасних інформаційних технологій на метрики ефективності event-заходів. Практичне значення дослідження полягає в тому, що як особливості розвитку event-туризму виділена активізація використання інформаційних технологій, а відповідно, можливість на всіх стадіях життєвого циклу event забезпечувати комплексне адміністрування декількома каналами соціальних мереж (для їх просування; зниження кошторисної вартості більшості процесів, які супроводжують стадії життєвого циклу event-заходів; мінімізація впливу бюджетного фактору в event-індустрії).

Ключові слова: event-заходи; туризм; інформаційні технології; прояв ефекту; адміністрування каналів

UDC 658.5.0111

THE ANALYSIS OF THE ADVANTAGES FROM USING INFORMATION TECHNOLOGIES IN EVENT- TOURISM

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.69.475

**Maslihan O., PhD in Economics,
Mashika H., Dr. of His. Sc.***Mukachevo State University*

At the moment event is one of the most critical motivational determinants of event-tourism development., in which travel proposals are related to contradictory planned (such as, summits; party; sports competitions for spectators or participants; carnival; sport and games for fun). Thus, the purpose of this article is the identification and definition of main advantages of usage of information technology in event-tourism. Setting a target determined need to address these objectives of the study: identification of information technology as the basis for support event-activities; clearly identification of the elements use of information technology, that lead to creation of synergies. As a research methods the comparative, structural, historical, logical, systematic analysis, secondary data analysis, synthesis, interpretation, analogues have been used. A scientific approach lies for considering prospects of transformative development of event-tourism, under use of modern information technology. The conclusions of the research have been made by the author concluding on the benefits non-standard secure based on information technology. It has been stated that in this case a costed proposal of event substantially lower, than in regular platform. Based on trend analysis, it can be concluded, that the process of use of information technology has led to effect (which is seen as economic responses on changing nature of production process, expressed by positive developments (such as growth or declining in rate of costs and in rate of cost-effectiveness of event-activities). The prospects for further scientific development lie in the study of the impact of modern information technology on metric effectiveness of event-activities. The practical significance is that developmental characteristics of event-tourism helps to accelerate use of information technology, and therefore, the possibility of integrated administration through social media at all stages of event life span (for their advancement; loss in estimated cost by most processes, accompany life span; to minimize the effect of budget factors in the event-industry).

Keywords: event-activities; tourism; information technology; manifestation of effect; administration communication channels

Актуальність проблеми. На даний момент event-заходи один з найважливіших мотивуючих факторів розвитку event-туризму, поїздки при якому приурочені до запланованих подій (це наприклад: саміти; вечірки; спортивні змагання для глядачів та учасників; карнавали; спорт та ігри для розваг [6]).

В Україні це новий вид туризму, який активно розвивається, і вже в недалекому майбутньому перевищить число звичайних екскурсійних

турів. Це пов'язане із специфікою використання інформаційних технологій в event-туризмі, яка має ряд переваг при збиранні, зберіганні, обробці і поширенні інформації. Основна перевага - можливість забезпечувати комплексне он-лайн адміністрування event-заходів на всіх стадіях їх життєвого циклу. Ще в 2015 р. у 90% випадків за кожною туристичною подією закріплювався окремий event-менеджер, що заздалегідь займався замовленням поштових розсилок та налагоджуванням комунікацій з клієнтами [7]. При цьому витрати на такі операції становили 9-12% в загальній кошторисній вартості [7;8].

Активізація процесу використання інформаційних технологій (в т.ч. Social Jukebox, Socedo і т.д.), дозволила не тільки максимально автоматизувати онлайн комунікації, а й знизити загальну кошторисну вартість операції.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Первинний аналіз джерел у визначеній науковій площині дозволив виділити різні публікації, що відносяться до тематики розвитку event-індустрії в Україні та за кордоном. Останні роки дослідженню event-туризму присвятили свої праці: О.В. Бабкін, П.В. Тищенко, І.В. Давиденко, О.В. Шикіна. У публікаціях висвітлено багато питань, стосовно створення та просування event-турів, підвищення якості послуг. До найбільш цитованих робіт, щодо аналізу сучасного стану event-туризму в світі та перспектив розвитку event-туризму в Україні, віднесено наступних вітчизняних та зарубіжних авторів: Єрмакова С. Г., Макаренко Ю. А., Соколова Н. Е., А. Парабелума, В. Морозова, А. Шумовіча, Д. Румянцева, С. Лемера, У. Хальцбаура, Е. Йеттінгера, Б. Кнауца, Р. Мозера, М. Целлера, С. Лемера.

Разом з тим виділені роботи досить фрагментно розглядають інформаційні технології event-індустрії, поділяючи їх на універсальні (застосовні до будь-якої події), а також специфічні (застосовні тільки до певних типів заходів). При цьому, саме сучасні інформаційні технології event та перспективи їх використання окремо не виділяються. Таким чином, на даний момент багато питань у цій площині залишилися відкритими.

Таким чином **метою статті є виявлення і визначення основних переваг від використання інформаційних технологій в event-туризмі.** Постановка мети визначила необхідність вирішення наступних завдань дослідження: 1) ідентифікація інформаційних технологій як основи

підтримки event-заходів; 2) визначення елементів процес використання інформаційних технологій, що безпосередньо призводить до прояву ефекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заплановані події (або event-заходи) розглянуто нами як просторово-часовий феномен, кожен з яких унікальний у зв'язку із множинністю взаємодії навколишнього оточення, публіки, систем управління, та інформаційних технологій [2; 4]. При цьому останні поступово трансформуються у основний засіб підтримки event, у зв'язку із можливостями зниження вартості адміністрування каналів соціальних мереж, яку можна простежити на прикладі зміни частки даної операції в кошторисній вартості event-заходів туристичного агентства АМСІ Київ (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка зміни вартості адміністрування каналів соціальних мереж АМСІ Київ

Суб'єкти індустрії, за сферами діяльності	Частка операції в кошторисній вартості event-заходів, %							Темп зміни показника, % (+;-)				
	2010	2012	2014	2016	2017	05. 2018	2021*	2010/ 2012	2014/ 2016	2016/ 2017	2014/ 2011	2017/ 2018
адміністрування каналами соціальних мереж	14	13,7	13,4	12,1	4	0,9	0,1	-2,14	-2,1	-9,70	-66,9	-77,5

Джерело: розроблено авторами на основі [7]

Дані виявляють експоненціальне зниження вартості адміністрування каналами соціальних мереж АМСІ Київ з 14% у 2010 році до 0,9% на 05.2018 р. Найбільший дигресивний тренд характерний для 2014-2017 рр. (в цей період зниження склало 9,4%). При цьому, перспективи подальшого розширення використання інформаційних технологій (як основи підтримки event), виходячи з даних АМСІ Київ, можуть привести до зниження кошторисної вартості операції до 0,1% (рис. 1).

Цьому сприятиме заплановане корпорацією-розробником Social Jukebox покращення, принцип дії якого заснований на технології музичного автомата, який наповнюється записами, а у випадку АМСІ Київ постами, які потім випадковим чином і багаторазово «трансляються» серед соціальних медіа каналів [3; 1]. Ідея полягає в тому, щоб оптимізувати процес планування повідомлень, оскільки це в даний момент відволікає до 25% від бюджету робочого часу event.

При цьому фахівцеві слід лише запрограмувати періодичність транслявання постів (від 1 до 100 щодня).

Динаміка зниження кошторисної вартості, при використанні інформаційних технологій, характерна для більшості інших процесів, які супроводжують стадії життєвого циклу сучасних суб'єктів event-туризму, в т.ч. за рахунок підтримки в сферах [7; 3]: 1) обліку зареєстрованих гостей; 2) процесів оплати за заходи; 3) процесів видачі бейджів на заході; 4) процесів реєстрації на великих подіях; 5) процесів голосувань; 6) процесів збору статистики та інтерактивних консультантів (віртуального промоутера і віртуального ведучого); 7) спрямованого звуку; 8) презентації (презентації PromoBot і промо акції, віртуальна і доповнена реальність; технології доповненої реальності ARV); 9) креативних інсталяцій і декору (живі картини) і ін.

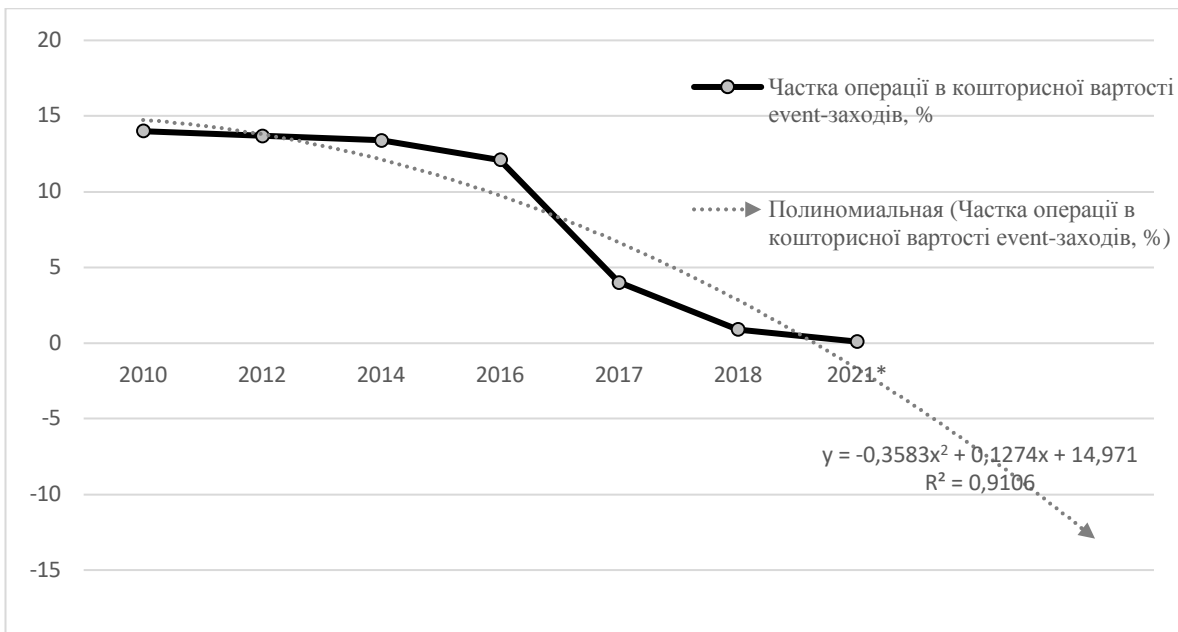


Рис. 1 Прогнозування тенденцій зміни вартості адміністрування каналів соціальних мереж АМСІ Київ

Джерело: розроблено за даними АМСІ Київ

В результаті спостерігається загальне зниження витрат (в 2017 р в середньому на 37%) за типовими суб'єктам event-туризму, при паралельному зростанні рентабельності бізнесу приблизно на 32% (табл. 2). Найбільш позитивна динаміка щодо показників собівартості і рентабельності туристичних event характерна для: Jack Morton Worldwide (-45%; + 30%); VA Entertainment Corporation (-33%; + 33%); Hartmann Studios (-42,8 ; +33); Filmmaster Group (-31%; + 35%). Крім того, з огляду на специфіку трендів на 2019-2020 рр., дана тенденція простежується в загальносвітовому масштабі і в Україні.

По країнах пострадянського простору значення показників відхиляються від загальносвітових (табл. 3), що пов'язано з рядом факторів, т.ч: в організації корпоративів event-агентствам почали створювати конкуренцію ресторани; знизився попит на корпоративи (зокрема, наприклад, в Білорусі кількість заходів в 2017-2018 рр. знизилося на 60-70% [7]). Таким чином ефект приросту / зниження показників собівартості і рентабельності event-туризму в Україні мінімальний.

Таблиця 2 – Динаміка приросту /зниження показників собівартості і рентабельності event-туризму, за 2010-2018 рр.

Суб'єкти туризму, за сферами діяльності	Місце реєстрації або локалізації головного офісу	зміни собівартості event-заходів по відношенню до базисного 2009 р. (+;-), %						зміни показника рентабельності по проектам event-заходів, % (+;-)					
		2010	2012	2014	2016	2017	2018	2010	2012	2014	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
АМСІ Київ	Україна	-1	-2	-1,1	-14	-22	-35	10	10,4	11,2	26,1	28,1	32
Jack Morton Worldwide	США	0	0,1	-1	-12	-19	-45	8	8,2	7	18	21	30
Index Creative Village	Тайланд	0	0	-2	-23	-29	-38,9	10	10,1	11	20,2	26	31
Hartmann Studios	США	-1	-1,4	-3	-10,2	-27	-42,8	9	9,1	12,8	22	29	33
Hargrove	США	0	-2	-6	-15	-25	-47	11	10	14	22	32	38
BA Entertainment Corporation	США	-0,3	-1	-7	-20	-22	-33	11	12	13,7	22	23	33
InVision Communications	США	-0,2	-1,2	-8	-17	-20	-37	13	13,8	15	19	20	34
Filmmaster Group	Італія	1	-2	-6	-15	-26	-31	20	20	22	26	27	35
Party Planners West	США	1	-3	-7,7	-10	-18	-44	10,7	11	12	15	21,1	30,6
Barkley Kalpak Agency	Англія	0,4	-1	-4,7	-11	-16	-32	15	15,1	16,7	17	20,7	26,7
MGM Resorts Events	США	0,1	-1,2	-5,1	-17	-21	-29	13	13,2	14,8	18,9	22	29,9
POP Kollaborative	Китай	-2	-3,8	-4	-18	-28	-30	22	23	25	28	33	37
Середнє значення показників		-0,17	-1,54	-4,63	-15,1	-22,8	-37,1	12,73	13	14,6	21,18	25	32,5

Джерело: розроблено авторами на основі [7]

У той же час, в США показники співвідношення собівартість / рентабельність, а також прогнози їх зміни найбільш привабливі (рис. 2).

Таблиця 3 – Динаміка приросту / зниження показників собівартості і рентабельності event-заходів в загальносвітовому масштабі, за 2010-2018 рр., %

Країни	зміни собівартості event-заходів по відношенню до базисного 2009 р., % (+;-)					зміни показника рентабельності за проектами туристичних event-заходів по відношенню до базисного 2009 р., % (+;-)				
	2010	2012	2014	2016	2017	2010	2012	2014	2016	2017
Розвинуті	-0,1	-2,77	-12	-21	-29	10	12	17	27	39
США	2	-6	-18	-41	-56	-2	12	22	31	67
що розвиваються і з ринком, що формується	-0,4	-1	-9	-17	-23	22	22,6	24	27	31
пострадянського простору	-0,1	-0,5	-0,9	-1	-2	0	2	4	4,4	3
Україна	0,1	-0,6	-1	-16	-17	1	4	12	8	1

Джерело: [7]

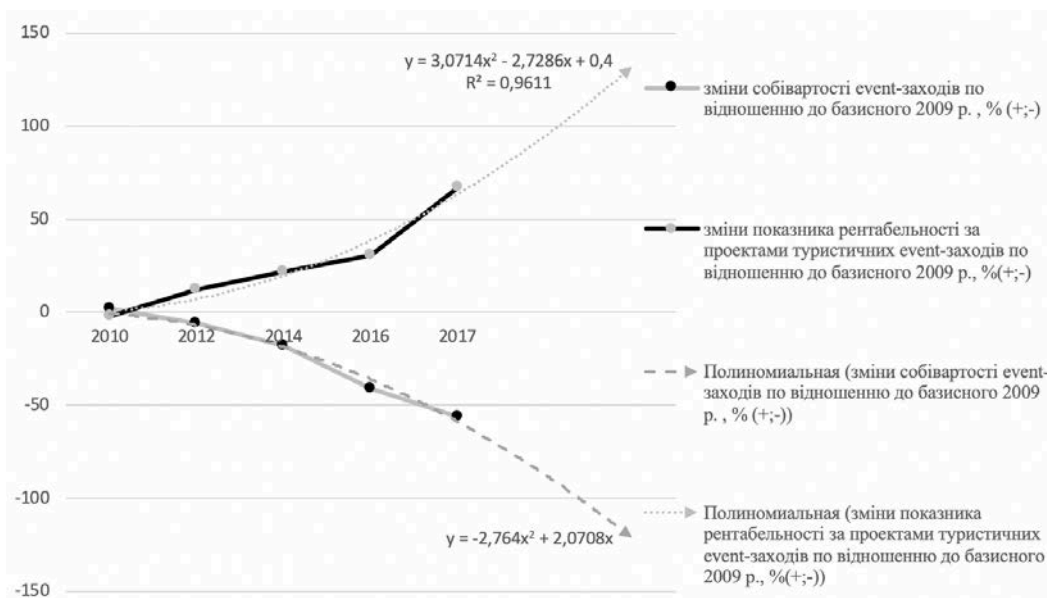


Рис. 2 Тенденції співвідношення собівартість / рентабельність в США, а також прогнози їх зміни, 2010-2017 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі [7]

Так, на тлі виділених прогнозів, додатково констатовано, що обсяг виторгу від event-туризму в Україні становить значні суми. У 2017 року загальний дохід від event-заходів - \$ 1 млн. (що перевищує доходи автомобільної промисловості та IT-індустрії [7]). Більше того, згідно з прогнозом *Ernst&Young Global Limited*, в період з 2018 по 2020 рр. зростання event-індустрії складе 44%, а це перевищує показники зростання інших галузей) [7]. Додатковою перевагою від використання інформаційних технологій є мінімізація впливу бюджетного фактору в event-туризмі. Так, до 2014 р специфікою роботи було дотримання

класичного ланцюжку технологічних операцій. Фактично, кожна компанія формувала бюджет однаково, і, ознайомлюючись з пропозиціями з ідентичним наповненням, клієнт частіше обирає найбільш бюджетне. Використання інформаційних технологій забезпечило перехід до нестандартної локації (положень пропозиції). При цьому спостерігається кардинальна трансформація бюджету, з'являється більше артикулів. Закономірно, що порівняти проекти event-агентств, на основі бюджетного фактору, стає недоцільно. Клієнт здійснює вибір з урахуванням індивідуального наповнення (табл. 4).

Таблиця 4 – Ілюстрація специфіки мінімізації впливу бюджетного фактору в event-туризмі, 2015-2017 рр.

Специфіка роботи event-агентства	Пропозиції з ідентичним наповненням (подієвий туризм), дол. США									Пропозиції
	Driver Productions			EventWorks			Feats INC			
	бюджет	кількість статей бюджету	креативність за шкалою від 1 до 5	бюджет	кількість статей бюджету	креативність за шкалою від 1 до 5	бюджет	кількість статей бюджету	креативність за шкалою від 1 до 5	
слідвання класичному ланцюгу	230 000	12	2	219 000	12	2	217 690	13	2	Feats INC
інформаційні	164 900	43	5	190 000	57	3	117 900	28	2	Driver Productions

Джерело: складено за даними [17]

Висновки. Перевага нестандартних локацій (або змісту пропозиції event з використання інформаційних технологій), в тому, що їх вартість на порядок нижче, ніж у звичних. Виходячи їх аналізу тенденцій, можна зробити висновок, про те, що процес використання інформаційних технологій призводить до прояву позитивного ефекту, що розглядається як економічна реакція на зміну специфіки виробничого процесу, виражену позитивними змінами приросту / зниження показників собівартості і рентабельності event-заходу.

Перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі полягають у дослідженні впливу сучасних інформаційних технологій на основі метрик ефективності event-заходів. Як особливість розвитку event-туризму виділена активізація процесів використання інформаційних технологій, а відповідно, можливість на всіх стадіях життєвого циклу event забезпечувати комплексне адміністрування декількома каналами

соціальних мереж (для їх просування; зниження кошторисної вартості більшості процесів, які супроводжують стадії життєвого циклу event-заходів; мінімізація впливу бюджетного фактору в event-індустрії).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Event-менеджмент – организация мероприятий на высшем уровне [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pr2b.net/index.php/articles/91-listprevent>. – [Электронный ресурс]. – Загл. экрана. – Дата обращения 14 февраля 2017
2. Академічний тлумачний словник української мови. В 11 т. Т. 4. / ред. А. А. Бурячок, П. П. Доценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/> – Назва з екрану. – Дата звернення 17 січня 2017.
3. Пашкевич М. Ю. Івент-технології у сфері дозвілля / Ю. М. Пашкевич // Культурно-дозвіллева діяльність у сучасному світі: кол. монографія. – Київ: Вид-во: Ліра-К, 2017. – 328 с/
4. Поплавський М.М. Event-менеджмент у індустрії дозвілля / М.М.Поплавський // Питання культурології, 2017. -№ 33. - С.186-197.
5. Getz D. Event Studies: Theory, Research and Policy for Planned Events / D. Getz. – Butterworth-Heinemann, 2007. – P. 18.
6. Tassiopoulos D. Event Management: A Professional and Developmental Approach / D. Tassiopoulos ed. – Juta Pty Ltd, 2013. – 510 p.
7. Thomas O. Reference model-based event management Сайт «Ernst & Young» [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.ey.com>
8. Tum J. Management of Event Operations / J. Tum, P. Norton, J. Nevan Wright. – Oxford: Elsevier/Butterworth-Heinemann, 2006. – 280 p.

REFERENCES:

1. Event-management – organization of events at the highest level, [online], Available at: [Accessed 14 February 2017].
2. Buriachok, A.A., and Dotsenko, P.P. (2017). Academic Explanatory Dictionary of the Ukrainian Language, [online] Available at: <<http://sum.in.ua/>> [Accessed 17 January 2016].
3. Pashkevich, M.Yu. (2017). ‘Event technology in the field of leisure’. Kulturno-dozvillieva diialnist u suchasnomu sviti [Cultural and leisure activities in the modern world]. Kyev: Lyra-K.
4. Poplavskiy M.M. (2017). Event-menedzhment u industrii dozvillia [Event- management in the tourism industry] Pytannia kulturolohii - Cultural research, 33, 186-197.
5. Getz, D. (2007). Event Studies: Theory, Research and Policy for Planned Events. Butterworth-Heinemann.
6. Tassiopoulos, D. ed. (2013). Event Management: A Professional and Developmental Approach. Juta Pty Ltd.
7. Thomas O. Reference model-based event management Сайт «Ernst & Young» [online], Available at: <<http://www.ey.com>> [Accessed 14 February 2017].
8. Tum J., Norton P., and J. Nevan Wright (2006). Management of Event Operations. Oxford: Elsevier/Butterworth-Heinemann.

УДК 332.12:655.3

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СОЇ В УКРАЇНІ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.78.476

Чехова І. В., к.е.н.,**Чехов С. А., к.е.н.***Національна академія аграрних наук України, м. Запоріжжя*

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану процесу виробництва сої в Україні. Динаміка виробництва сої за період 2015-2017 рр. є позитивною. Визначено, що позитивна динаміка забезпечена за рахунок таких факторів: збільшенням рівня урожайності культури з 18 до 23,6 ц/га та впровадженням інноваційних комплексних технологій у процес виробництва. Здійснено аналіз структури посівних площ під соєю в областях України, представлено зміни структури посівів, виділено області-лідери. Проведено аналіз балансу попиту та пропозиції сої на аграрному ринку. Визначено, що попит та пропозиція сої зростанням початкових запасів у 2 рази та скороченням кінцевих залишків на 91%. Представлена динаміка напрямків споживання сої – переробки на олію, експорту товарного насіння. Узагальнено фактори, що зумовлюють експортний напрямок споживання вітчизняного товарного насіння сої. Експортний напрямок споживання вітчизняного товарного насіння сої обумовлений відсутністю вивізного мита, високим рівнем маржі між ціною на внутрішньому і європейському ринках, стабільним попитом на європейських ринках на олію соєву, насіння. Встановлено, що рівень рентабельності виробництва сої коливався в межах 30-50%. Собівартість виробництва сої зросла на 4%, середня ціна реалізації - на 12%. Доведено, що повільне зростання ціни реалізації обумовило зниження рівня рентабельності у 2017 р. Деталізована структура собівартості сої. Наведено основні статті витрат на виробництво цієї культури. Акцентовано увагу на тому, що відбувається процес інтенсифікації виробництва сої. Визначено, що відбулося зростання мінімальних і максимальних цін на сою на внутрішньому ринку. Соя за рівнем ціни реалізації зайняла третю позицію. Зацікавленість аграріїв у вирощуванні сої пояснюється прибутковістю культури, але супроводжується значними виробничими і фінансовими ризиками.

Ключові слова: виробництво; ринок олійних культур; соя; ціна; рентабельність; попит; пропозиція

UDC 332.12:655.3

THE ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF SOYABEAN PRODUCTION IN UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.78.476

Chekhova I., PhD in Economics,**Chekhov S., PhD in Economics***National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine, Zaporozhye*

The article is devoted to the study of the current state of the soybean production process

in Ukraine. The dynamics of soybean production for the period 2015-2017 is positive. It has been determined that positive dynamics is ensured due to the following factors: an increase in the productivity of the crop from 18 to 23.6 c/hectare and the introduction of innovative integrated technologies into the production process. The analysis of the structure of crop areas under soya in the regions of Ukraine has been carried out, changes in the structure of crops are presented, and the region-leaders have been identified. The analysis of the balance of demand and supply of soybeans in the agrarian market has been carried out. It is determined that the demand and supply of soybeans increase the initial stocks by 2 times and reduce the final balances by 91%. The dynamics of the directions of soybean consumption - the processing of oil, the export of commodity seeds. The factors that determine the export direction of consumption of domestic commodity seeds of soya are summarized. The export direction of consumption of domestic commodity seeds is due to the absence of export duties, a high level of margins between the price on the domestic and European markets, the stable demand for European soybean oil, seeds in the European markets. It was established that the level of profitability of soybean production varied within 30-50%. The cost of soybean production increased by 4%, the average selling price - by 12%. It is proved that the slow growth of sales prices led to a decrease in the profitability level in 2017. Detailed structure of the cost price of soybeans. The main items of expenses for the production of this crop are given. The emphasis is placed on the process of intensifying soybean production. It was determined that there was an increase in the minimum and maximum prices for soybeans in the domestic market. Soybeans at the price of sales took the third position. The interest of farmers in cultivating soybeans is due to the profitability of the crop, but is accompanied by significant production and financial risks.

Keywords: production, market of oilseeds; soybeans; price; profitability; demand; supply

Актуальність. Україна посіла восьме місце в світі та перше місце у Європі за посівними площами та обсягами виробництва сої. За останні 5 років площі під соєю значно зросли і соя зайняла другу позицію серед основних олійних культур за соняшником, «потіснивши» при цьому ріпак. Сучасний ринок олійних культур поставив сою на одне з провідних місць серед олійних культур. Структура вирощування олійних культур в Україні сформувалася таким чином – під соняшником зайнято 73% площ всіх олійних, на сою приходить 21%, ріпак становить 7%. В той же час, 10 років тому, структура площ основних олійних була такою - під соняшником 69% зайнятих площ, під соєю - 9%, під ріпаком - 22%. Як видно, сформувалася чітка тенденція до скорочення посівів ріпаку на користь збільшення посівів сої і соняшнику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітним аспектам виробництва і функціонування ринку сої присвячені роботи А. Чалого [1], М. Тонюк [2], О. Бойко [3], О. Підлубної, С. Канцеби [4], В. Дерев'янського [5], А. Бурки [6]. Прогнози розвитку основних тенденцій ринку сої були предметом досліджень О. Боднара [7], І. Коновала [8]. Враховуючи вагомість напрацьованих теоретико-методичних і практичних питань в сфері ринку сої, зазначимо, що недостатньо висвітленими є позиції щодо оцінки ефективності виробництва сої, структури виробництва і собівартості.

Мета – висвітлення сучасного стану та надання оцінки ефективності виробництва сої в Україні.

Виклад основного матеріалу. У попередніх дослідженнях встановлено, що виробництво сої за останні 10 років зросло майже у 5 разів - з 0,8 млн. т у 2008 р. до 3,9 млн. т у 2017 р. В той же час, за період 2015-2017 рр. посівні площі під соєю скоротилися на 33% - з 2,1 до 1,7 млн га. Позитивна динаміка зростання валового збору з 3,8 до 4 млн. т (+10%) забезпечена збільшенням урожайності на 27% з 18 до 23,6 ц/га (Табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка виробничих показників сої в Україні

Показники	2015	2016	2017	Зміни, %
Валовий збір, тис. т	3812,7	4148,7	4182	109,7
Площа збирання, тис. га	2135,6	1860,0	1665	77,9
Урожайність, ц/га	18,4	22,3	23,6	126,6

Джерело: розраховано за даними [9]

Варто відзначити, що найвищий рівень урожайності сої фіксується в Херсонській області - до 30 у/га, де соя вирощується на поливних землях, а також в Західних областях України – Закарпатській (41 ц/га), Тернопільській (29 ц/га), Хмельницькій (25 ц/га), що пояснюється, в першу чергу, сприятливими для культури природно-кліматичними умовами.

Вирощування сої в Україні зосереджено на 60% на території Хмельницької (9,5%), Полтавської (11%), Київської (8,6%), Кіровоградської (8%), Вінницької (8%), Житомирської (7%), Сумської (7,6%) областей (Рис. 1).

У порівнянні з 2008 р. зменшилися частки областей-лідерів на користь інших (+3%), вибули з лідерів вирощування сої Черкаська та Сумська область (Рис. 2).

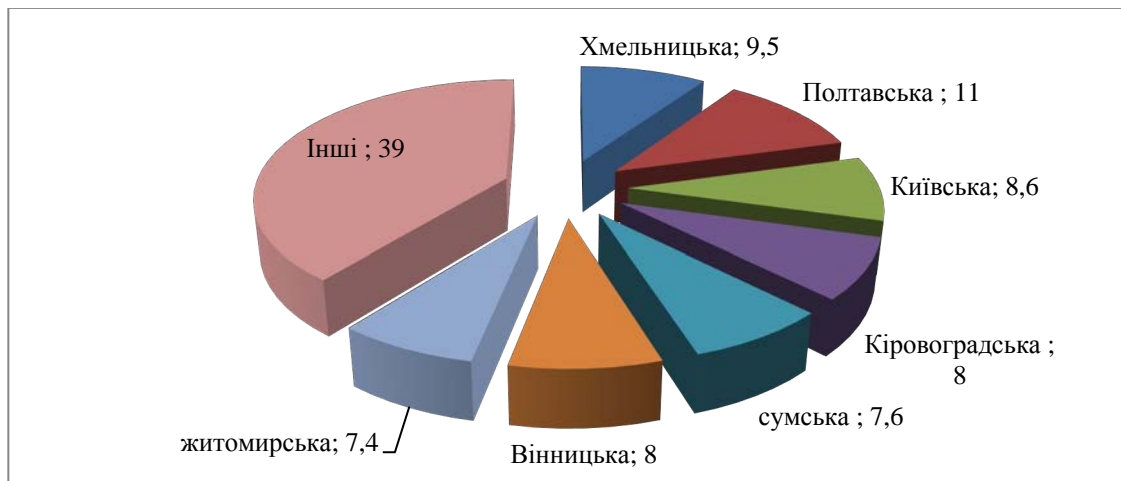


Рис. 1 Структура посівів сої в розрізі областей України в 2017 р.
Джерело: розраховано за даними [9]

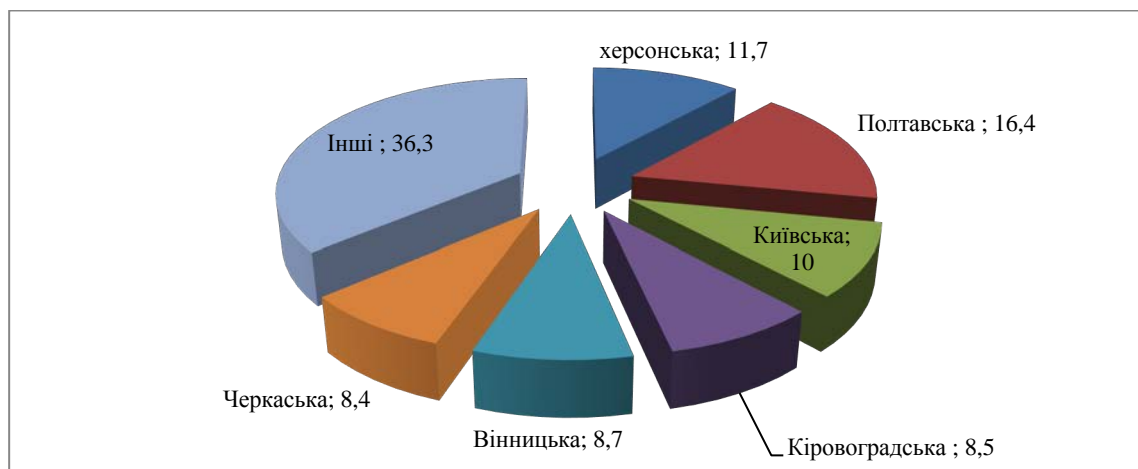


Рис. 2 Структура посівів сої в розрізі областей України в 2008 р.
Джерело: розраховано за даними [9]

В той же час, найменші площі сої розташовані в Луганській (0,5 тис. га), Донецькій (1 тис. га), Дніпропетровській (5 тис. га), Одеській (9,5 тис. га) областях.

Аналіз балансу попиту та пропозиції на ринку сої в Україні показав, що виробництво цієї культури зорієнтоване для подальшої переробки на олію, шрот та експорт товарного насіння. Диверсифікація напрямків споживання за двома векторами відрізняє виробничо-споживчий ланцюг сої від інших олійних, зокрема, від соняшнику, який на 99% переробляється на олію та ріпаку, який на 80% вивозиться в вигляді насіння за межі країни. Співвідношення попиту та пропозиції сої забезпечується зростанням початкових запасів у 2 рази та скороченням кінцевих залишків на 91%. Темпи виробництва зростають щороку. За період 2015-2017 рр. - на 10%. Імпорт насіння сої стабільний на рівні 2,7-3 тис. т. Обсяги переробки зросли на 11%, насіння – на 8%, експорт – на 20% (Табл. 2).

Таблиця 2 – Баланс попиту та пропозиції сої в Україні, тис. т.

Показники	2015	2016	2017	Зміни, %
Загальна пропозиція	3858	4440,7	4272	110,7
Початкові запаси	42,5	90,0	87	204,7
Валовий збір	3812,7	4148,7	4182	109,7
Імпорт	2,8	2,0	3	107,1
Загальне споживання	3808,0	4353,5	4234	111,2
Переробка на олію	1100,0	1113,7	1220	110,9
Насіння	204,6	219,4	220	107,8
Втрати	38,6	44,4	40	103,6
Експорт	2300,0	2903,5	2739	119,1
Кінцеві залишки	164,8	72,5	15	9,1

Джерело: розраховано за даними [10]

Майже половина обсягу експорту насіння соєвих бобів приходить на Туреччину (46%), наступні позиції займають Єгипет (22%) та Ліван (15%) (Рис. 3).

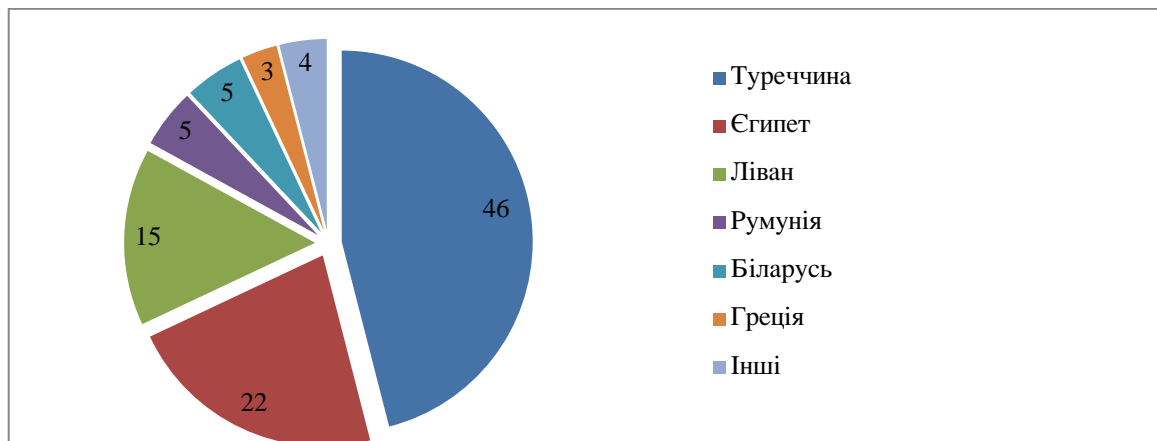


Рис. 3 Географія експорту української сої в 2016/17 МР

Джерело: розраховано за даними [10]

Спостерігається збільшення переробки сої на олію з подальшим її експортом у 18 країн світу. Минулого сезону було експортовано 147 тис. т соєвої олії в Китай (58,6%) та Польщу (30,6%).

Експортний напрямок споживання вітчизняного товарного насіння сої обумовлений відсутністю вивізного мита, високим рівнем маржі між ціною на внутрішньому і європейському ринках, стабільним попитом на європейських ринках на олію соєву, насіння. Зацікавленість у вирощуванні сої, яке супроводжується значними виробничими і фінансовими ризиками, пояснюється прибутковістю культури. Адже рентабельність олійних культур загалом, а сої в тому числі, стабільно вища, ніж по рослинництву, на рівні 42-44%. Так, за останні 10 років рентабельність виробництва соняшнику становила 60-85 %, ріпаку – 45-50%, сої – 30-52%. Протягом 2015-2017 рр. рівень рентабельності виробництва сої коливався в межах 30-50%. Собівартість виробництва сої

зросла на 4% з 5027 грн/т у 2015 р. до 5215 грн/т у 2017 р., середня ціна реалізації - на 12% з 8450 грн/т у 2015 р. до 9489 грн/т у 2017 р. Повільне зростання ціни реалізації пояснює зниження рентабельності у 2017 р. (Табл. 3).

Таблиця 3 – Економічна ефективність виробництва сої в Україні

Показники	2015	2016	2017	Зміни, % (+,-)
Рентабельність, %	38,4	51,8	28,8	75, 0
Собівартість, грн/т	5027	5078	5215	103,7
Середня ціна реалізації, грн./т	8450	9950	9488,9	112,3

Джерело: розраховано за даними [9]

Собівартість впливає на економічну ефективність вирощування сої, фінансовий результат діяльності підприємства, темпи розширеного виробництва. За економічним змістом розрізняють виробничу і повну собівартість. Виробничу собівартість сої формують витрати, що пов'язані з виробництвом і доробкою сої. В повну собівартість включають виробничу собівартість та витрати, що пов'язані із реалізацією товарної продукції. Виробнича собівартість сої на 70% складається з прямих матеріальних витрат, а стаття «Оплата праці» становить 5%. Аналіз структури витрат на вирощування сої в Україні показав, що частка статті «прямі витрати» становить до 72%. Зростання зафіксоване по статтях: «мінеральні добрива» з 18 до 21%, «решта матеріальних витрат» – з 25 до 28%. Зміна структури матеріальних витрат виробництва сої відбувається за рахунок скорочення частки статей: «оплата праці» - з 5 до 4%, «нафтопродукти» - з 18 до 14%, «насіння» - з 18 до 16%, «амортизація» - з 21 до 20%, «відрахування на соціальні заходи» - з 7 до 4%. (Табл. 4).

Таблиця 4 – Структура витрат на виробництво сої в Україні, %

Статті витрат	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Прямі витрати, в.т .ч.	69,3	71,7	68,0
насіння і посадковий матеріал	16,4	16,3	16
мінеральні добрива	18,3	20,9	21
нафтопродукти	18,3	15,1	14
оплата послуг і робіт сторонніх організацій	21,8	21,7	21
решта матеріальних витрат	25,3	26,0	28
прямі витрати на оплату праці	5,1	4,2	5
Інші прямі витрати, в т.ч.	25,6	24,1	27
амортизація необоротних активів	21,2	19,0	20
відрахування на соціальні заходи	7,2	6,3	4
решта прямих та загальновиробничих витрат	71,6	74,7	76
Всього:	100	100	100

Джерело: розраховано за даними [9]

Це свідчить про процес інтенсифікації виробництва сої, що відбувається за рахунок застосування сучасної механізованої техніки і підвищенню рівня землеробства, яка, в свою чергу, забезпечує раціональне та економне використання матеріальних ресурсів.

Важливий фактор економічної ефективності, а відтак, і попиту на культуру серед аграріїв, є ціна. Протягом 2015-2017 рр. зафіксовано зростання мінімальних і максимальних цінових позицій на сою на внутрішньому ринку. Ціновий тренд в розрізі мінімальних і максимальних позицій в гривні сформувався наступним чином: від 7,3-9,6 тис. грн/т у 2015 р. до 10-11 тис. грн/т у 2017 р. (Рис. 4).

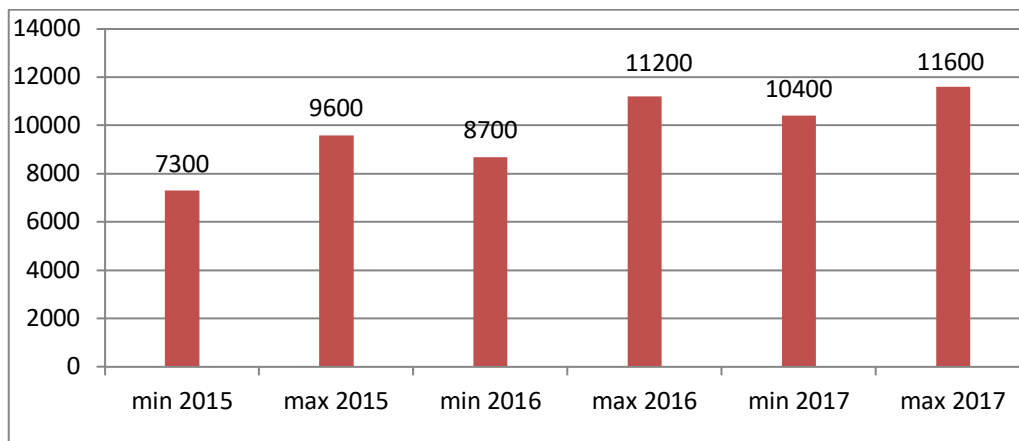


Рис. 4 Мінімальні та максимальні ціни на сою у 2015-2017 рр., тис. грн/т
Джерело: розраховано за даними [10]

При цьому середня ціна сої становила 8460; 9950; 11000 грн/т, відповідно у 2015-2017 рр. За вказаний період сої ріпаку зросла у 1,3 рази.

Висновки. Соя за останні п'ять років зайняла другу позицію за обсягами вирощування в Україні серед основних олійних культур, «потіснивши» при цьому ріпак. Вирощування сої в Україні економічно вигідно для аграріїв, вироблена продукція має стабільний попит на аграрному ринку. Виробництво цієї культури є одним із перспективніших видів економічної діяльності в аграрному секторі країни, приносить стабільно високий прибуток. Високі ціни реалізації на внутрішньому і зовнішньому ринках, зростання урожайності, розвинуті напрямки споживання, дієве функціонування профільної асоціації, обумовлюють популярність сої зростання виробничих показників цієї культури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Чалий А.А. Формування ринку сої та продуктів її переробки в Україні. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21CO.
2. Тонюк М.О., Концеба С.М. Шляхи підвищення економічної ефективності виробництва насіння олійних культур у регіоні. Економіка АПК. 2015. №3. С. 28-33.

3. Бойко О.О. Економіко-математична модель оптимального розміру посівних площ сої в Україні. Агросвіт. 2015. №2. С. 15-18.
4. Підлубна О.Д., Концеба С.М. Економічна ефективність виробництва насіння сої на регіональному рівні. Економіка АПК. 2015. №1. С.14-20.
5. Дерев'янський В. Экологическая соя по-хмельнишки. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.zerno-ua.com/?p=13232>
6. Бурка А. Соя в Україні. Зерно. 2014. № 3 (108). С. 120-123.
7. Боднар О.В. Перспективи збільшення доданої вартості на ринку соєвих бобів і продуктів їх переробки в Україні. Економіка АПК. 2015. №3. С. 51-60.
8. Коновал І.А. Прогнозування виробництва сої в Україні. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21C
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Офіційний сайт АПК-інформ. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.apk-inform.com/ru>

REFERENCES:

1. Chaliy, A.A. Formuvannya rynku soi ta produktiv ii pererobki v Ukraine. http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21CO. [in Ukrainian].
2. Tonyuk, M.O., Kontseba, S.M. (2015). Shlyahi pidvishennya ekonomichnoi efektyvnosti virobnitstva nasinnya oliinih kultur u regioni. Economy of agroindustrial complex. Kyiv, No. 3. P. 28-33 [in Ukrainian].
3. Boyko, O.O. (2015). Ekonomiko-matematichna model optimalnogo rozmiru posivnih plosh soi v Ukraine. AgroSvit. Kyiv. 2015. No. 2. Pp. 15-18. [in Ukrainian].
4. Podlubna, O.D., Kontsba, S.M. (2015). Ekonomichna efektyvnist virobnitstva nasinnya soi na regionalnomu rivni. Economy of agroindustrial complex. Kyiv, 2015. No.1. Pp. 14-20. [in Ukrainian].
5. Derevyansky, V. Ecologicheskaya soya po-hmelnitsky. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.zerno-ua.com/?p=13232>[in Ukrainian].
6. Burka, A. (2014). Soya v Ukraine. Zerno. Kyiv, 2014. No. 3 (108). Pp. 120-123 [in Ukrainian].
7. Bodnar, O.V. (2015). Perspektivi zbilshennya dodanoi vartosty na rynku soyevih bobiv I produktiv ih pererobki. Economy of agroindustrial complex. Kyiv, 2015. No. 3. Pp. 51-60 [in Ukrainian].
8. Konoval, I.A. Prognozuvannya rynku soi v Ukraine. [Electronic resource]. Access mode: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21C [in Ukrainian].
9. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. Kyiv. Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
10. Official site of APK-inform. [Electronic resource]. Access mode: <https://www.apk-inform.com/ru> [in Ukrainian].

УДК 336.13:336.64

**ГНОСЕОЛОГІЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.86.477

Шулюк Б. С., к.е.н.*Тернопільський національний економічний університет*

Виділено періоди становлення фінансового механізму державно-приватного партнерства в Україні. Виокремлено особливості та основні перешкоди для успішного функціонування згаданого механізму на кожному етапі його розвитку. Перший етап (1991-1992 рр.) пов'язаний з формуванням інституційного середовища, а саме почалося зародження приватного підприємництва, розширення співпраці держави з бізнесом в сфері економіки. Другий етап (1993-1999 рр.) характеризувався активною трансформацією економіки, в якому розробляли різні підходи до здійснення економічної політики держави, здійснювали пошук нових форм та методів взаємодії бізнесу і влади. Основним змістом третього етапу (2000-2008 рр.) було посилення ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів країни, внаслідок чого виникли нові інструменти в структурі фінансового механізму державно-приватного партнерства у вирішенні стратегічних завдань модернізації і диверсифікації економіки країни. Четвертий етап (2009-2014 рр.) пов'язаний з світовою економічною кризою, яка зумовила проблеми екстенсивного розвитку вітчизняної економіки, що зумовило негативну динаміку основних показників соціально-економічного розвитку держави, в тому числі згорання безлічі проектів державно-приватного партнерства. П'ятий етап (2015 – по даний час) – період сучасного розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства, який направлений на розвиток промисловості, модернізацію, трансферт нових, інноваційних технологій. Акцентовано увагу на тому, що сучасний фінансовий механізм ДПП спрямований на активізацію інвестиційної діяльності в економіці країни та створення можливостей досягнення максимальної рентабельності реалізації проектів для приватних партнерів. Разом з тим аргументовано необхідність удосконалення його функціонування в контексті вирішення проблем, пов'язаних з недосконалою законодавчою базою, обмеженим застосуванням проектів партнерства у галузях соціально-економічної сфери, наявністю різних видів ризиків, відсутністю спеціалізованого органу управління механізмом, фінансово-економічною нестабільністю у країні. Обґрунтовано, що зазначені проблеми варто вирішувати цілеспрямовано за активної участі державних і місцевих органів влади, які мають створювати необхідні умови для функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства.

Ключові слова: фінансовий механізм державно-приватного партнерства; етапи становлення; сфери діяльності; пріоритети інвестування; соціально-економічна сфера

UDC 336.13:336.64

GNOSEOLOGY OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL MECHANISM OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.86.477

Shuliuk B., PhD. in Economics*Ternopil National Economic University*

The periods of formation of the financial mechanism of public-private partnership in Ukraine have been allocated. The features and main obstacles for successful functioning of the mentioned mechanism at each stage of its development have been singled out. The first stage (1991-1992) is connected with the formation of the institutional environment, namely, the beginnings of private entrepreneurship, expansion of cooperation between the state and business in the field of economy. The second stage (1993-1999) was characterized by an active transformation of the economy, in which different approaches to the implementation of economic policy of the state were developed, they searched for new forms and methods of interaction between business and government. The main content of the third phase (2000-2008) was to strengthen the role of the state in regulating the country's social and economic processes, resulting in new instruments in the structure of the financial mechanism of public-private partnership in solving strategic tasks of modernizing and diversifying the country's economy. The fourth stage (2009-2014) is connected with the global economic crisis, which caused the problems of extensive development of the domestic economy, which led to a negative dynamics of the main indicators of socio-economic development of the state, including the closing down of many projects of public-private partnership. The fifth stage (2015 - till now) is a period of modern development of the financial mechanism of public-private partnership, which is aimed at the development of industry, modernization, transfer of new, innovative technologies. The emphasis is placed on the fact that the modern financial mechanism of the PPP is aimed at intensifying investment activity in the country's economy and creating opportunities for achieving maximum profitability of project implementation for private partners. At the same time, the necessity to improve its functioning in the context of solving problems related to the imperfect legislative base, limited use of partnership projects in the spheres of socio-economic sphere, availability of various types of risks, lack of specialized mechanism of control of the mechanism, financial and economic instability in the country is substantiated. It is substantiated that these problems should be solved purposefully with the active participation of state and local authorities, which should create the necessary conditions for the functioning of the financial mechanism of public-private partnership.

Keywords: financial mechanism of public-private partnership; stages of formation; sphere of activity; priorities of investment; socio-economic sphere

Актуальність проблеми. Порівняно з економічно розвинутими країнами, де десятиліттями функціонував, розвивався і удосконалювався фінансовий механізм державно-приватного партнерства (далі – ДПП), Україні не вдалося досягти високого прогресу в цій сфері, адже

відбувається етап його становлення. При цьому наша держава має змогу використовувати і реалізувати у вітчизняній практиці кращі рекомендації та моделі організації фінансового механізму ДПП, а також уникати повторення низки помилок, властивих західним країнам.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретико-концептуальні та практичні засади розвитку фінансового механізму розкрито в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Л. Васечко, О. Василика, О. Вінник, Д. Задихайла, Н. Мілякова, О. Міщук, В. Опаріна, В. Оспіщева, В. Родіонової, О. Сиротюк, В. Федосова, О. Шаповалової та ін. Проте в економічній літературі відсутні дослідження стосовно історичних тенденцій розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства. Враховуючи зазначене, тема статті є актуальною.

Мета роботи полягає у висвітленні еволюції і закономірностей становлення фінансового механізму державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи розвиток фінансового механізму ДПП в сучасній економіці України, варто виділити п'ять етапів, в яких представлені особливості його виникнення, формування і функціонування, а також поєднання певних умов, факторів і причинно-наслідкових зв'язків на кожному з них. Дані фактори впливу зумовлюють відповідні форми організації партнерства держави і підприємництва, певні сфери його застосування.

Перший етап (1991-1992 рр.) пов'язаний з формуванням інституційного середовища для функціонування ринкових механізмів. Характерною особливістю була ставка на пріоритетність ринкових регуляторів в економіці. На цьому етапі, коли на рівні Уряду було взято курс на ринкову економіку, почалося зародження приватного підприємництва, розгортання нових напрямків формування ринкового середовища в економіці України. В цих умовах відбувалося становлення і розвиток фінансового механізму партнерства держави і бізнесу. Держава залишала в своєму володінні, як правило, контрольний пакет акцій підприємств, що приватизувалися. Але згодом він також був реалізований, за винятком акцій стратегічних і соціально-значущих підприємств. Спільне володіння підприємствами було початком ДПП.

Основні напрямки реалізації фінансового механізму державно-приватного партнерства визначалися концентрацією власності, як правило, в сировинних галузях; орієнтацією бізнесу на отримання

високих доходів, швидке і негайне отримання прибутку, не зважаючи на стратегічні цілі соціально-економічного розвитку держави; широкому використанні адміністративного ресурсу при реалізації певних експансіоністських інтересів.

Другий етап (1993-1999 рр.) – період активної трансформації економіки, в якому розробляли різні підходи до здійснення економічної політики держави, шукали нові форми та методи взаємодії бізнесу і влади. Цей етап взаємин держави і бізнесу визначався приватно-олігархічною моделлю при верховенстві великих акціонерних компаній.

Основними суб'єктами партнерських відносин були великі корпорації. Взаємна співпраця держави та бізнесу зосереджувалася в основному на сировинному секторі економіки. Поряд з тим погіршення економічної ситуації в державі зумовило зниження стимулів для підприємницької активності і готовності бізнесу до довгострокового інвестування, а також припинилася технологічна модернізація економіки. У країні почався перерозподіл власності, корупція, рейдерські захоплення, лобіювання, проникнення бізнесу у владу. На даному етапі за ініціативою держави з'явилася нова прогресивна форма ДПП – фінансово-промислова група.

Третій етап (2000-2008 рр.) характеризувався загальною стабілізацією і розвитком усіх секторів економіки. Він став передумовою для відновлення і стабілізації економічного зростання. Відтак бюджетні кошти спрямовувалися на фінансування соціальних програм, інфраструктурних проектів розвитку економіки. Основний зміст цього періоду – посилення ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів країни. Виникли нові інструменти в структурі фінансового механізму державно-приватного партнерства у вирішенні стратегічних завдань модернізації і диверсифікації економіки країни. Великий бізнес впевнено закріпив своє становище, в якості основи всієї національної економіки, як головного суб'єкта інноваційно-інвестиційної діяльності, головного партнера держави в спільних, соціально значущих і стратегічних проектах. Проте держава не співпрацювала із малим та середнім бізнесом.

Четвертий етап (2009-2014 рр.) пов'язаний з світовою економічною кризою, яка зумовила проблеми екстенсивного розвитку вітчизняної економіки. Держава не мала фінансових можливостей забезпечити розширене відтворення у таких галузях, як електроенергетика, транспорт,

комунальне господарство тощо. Все це знайшло відображення в негативній динаміці основних показників соціально-економічного розвитку держави, в тому числі і згортанні безлічі проектів ДПП.

Виникла необхідність переходу на якісно новий інноваційний розвиток, який повинен сприяти впровадженню проектів ДПП. В 2010 р. був прийнятий Закон України «Про державно-приватне партнерство» [1], який визначив сутність поняття «державно-приватне партнерство», його основні принципи, правові форми, а також процес укладення угод між партнерами. Крім того, схвалено Концепцію розвитку такого партнерства в Україні на 2013-2018 роки, якою окреслено стратегічні вектори діяльності учасників ДПП [2].

Вітчизняні науковці, такі як О. Вінник [3], Д. Задихайло [4], О. Сиротюк [5], О. Шаповалова [6], досліджували проблеми правового забезпечення партнерських відносин держави і бізнесу. Основну увагу вчені акцентували на необхідності доповнення згаданого закону корпоративною формою інвестування, а також можливістю партнерам (державі і приватному інвестору) не тільки укласти контракти, але й створювати для такого співробітництва господарські організації.

Незважаючи на розроблення впродовж трьох років необхідних підзаконних актів, в цей період відсутні приклади реалізації успішних інвестиційних проектів. Згідно даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України в першій половині 2013 р. в Україні було реалізовано 160 проектів ДПП [7]. Проте це були не угоди, укладені на засадах державно-приватного партнерства, а договори концесії чи угоди про розподіл продукції, укладених в порядку, передбаченому Законами України «Про концесії» та «Про угоди про розподіл продукції».

В цей час в країнах Європейського Союзу кількість проектів ДПП перевищувала 1400, а обсяг вкладених в них коштів становив 260 млрд. грн. [8].

Основними проблемами нерозвинутості фінансового механізму ДПП в Україні були: наявність галузевих особливостей здійснення господарської діяльності і складність умов довгострокової й взаємовигідної співпраці держави і приватного партнера; низький рівень довіри населення до державних органів влади та усвідомлення переваг реалізації інвестиційних проектів на засадах ДПП; несприятливий інвестиційний клімат і складність здійснення підприємницької діяльності в процесі реалізації проектів ДПП; неврегульованість відносин між

органами державної влади та приватним сектором при проведенні погоджувальних процедур, захисту прав власності інвесторів, вирішення фінансово-господарських суперечок; відсутність ефективного механізму надання державної підтримки в сфері ДПП тощо.

Тому ефективність функціонування фінансового механізму ДПП залежала від вирішення державою проблем в цій сфері.

П'ятий етап (2015 – по даний час) – період сучасного розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства, який направлений на розвиток промисловості, модернізацію, трансферт нових, інноваційних технологій. Використання фінансового механізму ДПП дає можливість спільної консолідації ресурсів держави та приватного бізнесу для формування нових джерел інвестування національної інноваційної системи, підвищити рівень якості життя громадян, створити необхідну інфраструктуру для впровадження нових наукових досягнень в економіку країни. Тому проекти розповсюдилися від сфери надання суспільних послуг до дослідницької діяльності, конструкторських розробок та впровадження інновацій.

Сучасний механізм спрямований на активізацію інвестиційної діяльності в економіці країни та створення можливостей досягнення максимальної рентабельності реалізації проектів для приватних партнерів. Тому в цих економічних відносинах важливі, перш за все, не тимчасові пільги, а довгострокові гарантії прибуткового повернення вкладеного капіталу. Якщо цих гарантій немає, то високий підприємницький ризик приведе до скорочення сфери застосування ДПП. Таким чином, щоб залучити інвесторів в проекти, що реалізуються на принципах ДПП, держава застосовує стимулюючі для інвестора фінансові інструменти (субсидії, субвенції, пряме відшкодування інвестиційних витрат, передача на тих чи інших умовах об'єктів державної власності приватному партнеру та ін.).

Важливого значення набувають джерела фінансування проектів ДПП. Для їх ефективного формування і використання держава забезпечує сприятливі умови для приватних запозичень; формування цільових резервних фондів, механізму страхування різних інвестиційних ризиків, які виникають в процесі реалізації проектів ДПП.

Відтак фінансовий механізм сучасної практики ДПП заснований на наступних критеріях:

– стимулювання залучення в економіку додаткових фінансових ресурсів приватного сектора економіки; збалансування фінансових ризиків між державою і бізнесом;

– використання фінансових ресурсів приватних інвесторів для вирішення важливих соціальних і економічних завдань при збереженні за державою її базових функцій, включаючи контрольну;

– сприяння залученню в сферу ДПП інших ресурсів (інституційних, інформаційних, інтелектуальних, людських та ін.).

Незважаючи на те, що Україна здійснює реалізацію інфраструктурних проектів на засадах державно-приватного партнерства, вона суттєво відстає від інших країн щодо розвитку такого партнерства. Основними перешкодами для успішного розвитку фінансового механізму партнерських відносин держави і сфери бізнесу є такі:

1. Недосконалість законодавчої бази. Зокрема, існує неузгодженість таких питань, як розміри та форми участі капіталу кожного із партнерів, типи й умови угод з приватними інвесторами, розподілення ризиків і відповідальності.

2. Обмежене застосування проектів партнерства у галузях соціально-економічної сфери. Найчастіше проекти реалізуються у транспортній галузі, однак недостатньо – у житлово-комунальному господарстві, туризмі, військовій справі. Причиною виникнення цієї проблеми є недостатня інформованість комерційних структур про нові форми, методи, інструменти та напрями розвитку партнерських відносин.

3. Труднощі щодо залучення коштів приватних партнерів до реалізації довгострокових проектів із високим ступенем ризику, адже часте їхнє невиконання спричинює низьку зацікавленість інвесторів їхнім фінансуванням. Тому на сучасному етапі державотворення важливим завданням є залучення інвестицій приватних партнерів для реалізації довгострокових інфраструктурних проектів, особливо в соціальній сфері. При цьому необхідна державна підтримка, яка у вітчизняній практиці не здійснюється. Це зумовлено такими причинами: дефіцитом бюджетних коштів, складністю та невизначеністю методології механізму надання державної підтримки, відсутністю щорічного фінансування довгострокових проектів ДПП, обмеженими можливостями отримання державних гарантій для реалізації проектів на місцевому рівні тощо.

4. Некомпетентність державних службовців щодо розроблення проектів. Найчастіше працівники державних і місцевих органів влади не

вміють належним чином сформулювати вимоги до проекту, визначити його кількісні та якісні характеристики, застосувати механізм конкурсного відбору, організувати довгострокове регулювання проекту державно-приватного партнерства. Це потребує підвищення кваліфікації працівників у сфері підготовки та реалізації проектів.

5. Відсутність спеціалізованого органу управління фінансовим механізмом державно-приватного партнерства. Як правило, зазначеними питаннями займаються різні структурні підрозділи виконавчих органів влади.

6. Фінансово-економічна нестабільність у країні, яка зумовлює неефективність функціонування зазначеного механізму.

Водночас необхідно зазначити, що в Україні фінансовий механізм державно-приватного партнерства в порівнянні із західними формами має специфічні риси. Адже варто говорити саме про державно-приватне партнерство, а не про приватно-державне, як в світових економічно розвинутих країнах. Держава виступає в якості інвестора, особливо на початковій стадії, а бізнес-структури здійснюють проект (в західних країнах приватна фірма виконує замовлення, використовуючи в основному свої кошти, а потім держава викуповує об'єкт). Наша держава фінансує переважно проекти в металургії, енергетиці, тоді як у Великобританії, наприклад, в рамках приватно-державного партнерства будуються лікарні і дороги.

Однак перспективи покращення функціонування фінансового механізму взаємодії влади і бізнесу є, оскільки інноваційний розвиток економіки визнано державним пріоритетом в рамках стратегії сталого розвитку України до 2020 р. А без співпраці з бізнесом інновації неможливі. Тому зазначені проблеми слід вирішувати цілеспрямовано за активної участі державних і місцевих органів влади, які мають створювати необхідні умови для функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства: формуючи сприятливий інвестиційний клімат у країні, визначаючи пріоритети вкладення коштів у стратегічні галузі соціально-економічної сфери, прямо та опосередковано впливаючи на розвиток приватного сектору економіки.

Висновки. Вітчизняний досвід формування фінансового механізму державно-приватного партнерства свідчить, що його використання є ефективним на кожному етапі функціонування держави, оскільки дозволяє не тільки економити бюджетні кошти, але також розвивати

підприємництво, соціальну інфраструктуру, сприяти співпраці з державою стосовно ведення бізнесу. Функціонування згаданого механізму дасть змогу вирішити проблеми економічного розвитку, відтак – підвищити якість життя населення в контексті задоволення матеріальних потреб громадян.

Водночас в Україні й надалі залишається потреба в удосконаленні існуючих та розробленні новітніх складників досліджуваного механізму, спрямованих на поліпшення інноваційно-інвестиційного клімату в країні. При цьому обмеженість фінансових ресурсів держави потребує посиленого державного сприяння розвитку партнерських відносин, яке має орієнтуватися на підвищення капіталізації проектів у різних секторах економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. Офіційний вісник України. 2010. № 58. Ст. 1988.
2. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.08.2013р. № 739-р. Офіційний вісник України. 2013. № 76. Ст. 2831.
3. Вінник О. М. Корпоративна форма державно-приватного партнерства: проблеми правового забезпечення на тлі зарубіжного досвіду: монографія. Суми: МакДен, 2012. 204 с.
4. Задихайло Д. В. Законодавче забезпечення державно-приватного партнерства: потенціал для подальшого розвитку. 2012. URL: <http://zavantag.com/docs/2196/index-478326.html> (дата звернення: 21.03.2019).
5. Сиротюк О. Д. Формування правових засад державно-приватного партнерства: теоретичні проблеми становлення та розвитку. 2010. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Yurnpo/2010_1/110-119.pdf (дата звернення: 20.03.2019).
6. Шаповалова О. В. Інноваційні програми як об'єкт державно-приватного партнерства. Актуальні питання інтелектуальної власності та інноваційного розвитку: матеріали Міжн. наук.-практ. конф. (м. Харків, 15-16 лист. 2012 р.). Харків, 2012. С. 155–157.
7. Інформація Міністерства економічного розвитку і торгівлі України стосовно результатів реалізації проектів державно-приватного партнерства за 2015 р. URL: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad> (дата звернення: 22.03.2019).
8. Відомості Світового банку про реалізацію проектів державно-приватного партнерства в Україні за 2009–2014 рр. URL: ppi.worldbank.org/snapshots/country/ukraine (дата звернення: 22.03.2019).

REFERENCES:

1. (2010). Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo: Zakon Ukrainy vid 01.07.2010 r. № 2404-VI [On public-private partnership: Law of Ukraine dated July 1, 2010, №. 2404-VI.]. *Ofitsiyni visnyk Ukrainy – Official Bulletin of Ukraine*, 58, 1988 [in Ukrainian].
2. (2013). Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva v Ukraini na 2013-2018 roky: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 14.08.2013r. №739-r [On approval of the Concept of public-private partnership development in Ukraine for 2013-2018: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated August 14, 2013, № 739-p.]. *Ofitsiyni visnyk Ukrainy – Official Bulletin of Ukraine*. 76, 2831 [in Ukrainian].
3. Vinnyk O. M. (2012). Korporatyvna forma derzhavno-pryvatnoho partnerstva: problemy pravovoho zabezpechennia na tli zarubizhnoho dosvidu [Corporate form of public-private partnership: problems of legal support on the background of foreign experience]. Sumy: MakDen [in Ukrainian].
4. Zadykhailo D. V. (2012). Zakonodavche zabezpechennia derzhavno-pryvatnoho partnerstva: potentsial dlia podalshoho rozvytku [Legislative provision of public-private partnership: the potential for further development]. Available at: <http://zavantag.com/docs/2196/index-478326.html> [in Ukrainian].
5. Syrotiuk O. D. (2010). Formuvannia pravovykh zasad derzhavno-pryvatnoho partnerstva: teoretychni problemy stanovlennia ta rozvytku [Formation of legal principles of public-private partnership: theoretical problems of formation and development]. Available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Yurnpo/2010_1/110-119.pdf [in Ukrainian].
6. Shapovalova O. V. (2012). Innovatsiini prohramy yak obiekt derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Innovative programs as an object of public-private partnership]. *Aktualni pytannia intelektualnoi vlasnosti ta innovatsiinoho rozvytku: materialy Mizhn. nauk.-prakt. konf. – Topical Issues of Intellectual Property and Innovation Development: materials Intern. sci.-pract. conf.* Kharkiv, 155–157 [in Ukrainian].
7. Informatsiia Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy stosovno rezultativ realizatsii proektiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva za 2015 r. [Information from the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine on the results of the implementation of public-private partnership projects for 2015]. Available at: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad> [in Ukrainian].
8. Vidomosti Svitovoho banku pro realizatsiiu proektiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva v Ukraini za 2009–2014 rr. [World Bank information on realization of public-private partnership projects in Ukraine for 2009-2014]. Available at: ppi.worldbank.org/snapshots/country/ukraine [in Ukrainian].

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 364-624:316.334.3

ФІНАНСОВІ ФАКТОРИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

DOI 10.30838/P.ES.2224.230419.96.478

Івашина О. Ф., д.е.н.,
Івашина С. Ю., к.е.н.,
Ковтун Н. С., к.е.н.,
Матвійчук І. О., к.е.н.

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

У статті проаналізовано проблему фінансування соціальної політики в державі в умовах глибоких суспільних трансформацій. Соціальну політику держави автори статті розглядають як комплекс заходів держави, спрямований на задоволення певних матеріальних потреб, та як політичну доктрину економічної стратегії розвитку країни. У статті розглянуто сутність соціальної політики як діяльності держави та інших суспільних інститутів у соціальній сфері, проаналізовано окремі тенденції соціальної політики, стан та перспективи фінансування заходів соціальної політики в Україні, виявлено ймовірні способи подолання кризових явищ в соціальній сфері. Фінансові фактори соціальної політики держави визначено на основі кейнсіанської доктрини формування ефективного попиту та фіскальної політики, що передбачає видатки з бюджету на розв'язання соціальних проблем. Встановлено, що соціальна політика стала невід'ємною частиною процесу суспільного виробництва та спрямована в бік досягнення соціального консенсусу, пошуку нових орієнтирів у розподілі доходів між окремими соціальними групами. У статті доводиться, що формуванню ефективного попиту в економіці заважає низький рівень купівельної спроможності у більшості домогосподарств, а високий рівень диференціації споживання населення негативно впливає на структуру та динаміку виробництва і не сприяє його розвитку. Встановлено, що виробництво, орієнтоване на обмежений платоспроможний попит, не здатне задовольнити реальні потреби, а зменшення споживання поглиблює розрив між структурою виробництва і структурою ринку з усіма можливими наслідками. Доводиться необхідність динамічного використання продуктивних і споживчих можливостей усіх прошарків населення та неприпустимість зменшення фонду споживання для збільшення фонду нагромадження. На основі аналізу структури грошових доходів населення визначено роль соціального захисту в системі суспільного відтворення. Запропоновано подальші зміни в розподілі доходів населення спрямувати в бік досягнення соціального консенсусу, пошуку нових орієнтирів у розподілі доходів між окремими соціальними групами населення для встановлення економічних і соціальних взаємозв'язків, які посилять стійкість соціально-економічної системи суспільства. Обґрунтовано доцільність розширення дослідження зазначеної проблематики з урахуванням інституціональних факторів.

Ключові слова: соціальна політика; політика “доходів – видатків”; соціальні видатки; соціальний захист; соціальне страхування

UDC 364-624:316.334.3

FINANCIAL FACTORS OF SOCIAL POLICY IN UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.96.478

**Ivashyna O., Dr. of Econ. Sc.,
Ivashyna S., PhD in Economics,
Kovtun N., PhD in Economics,
Matviychuk I., PhD in Economics**

University of Customs and Finance, Dnipro

The problem of financing of social policy in the state in the context of deep social transformations has been analyzed in the article. The authors consider the social policy of the state as a complex of state measures aimed to satisfaction of certain material needs and as the political doctrine of the country's economic development strategy. The essence of social policy as an activity of the state and other public institutions in the social sphere is considered, some trends of social policy, state and prospects of financing of social policy measures in Ukraine are analyzed, possible ways of overcoming the crisis phenomena in the social sphere are revealed. The financial factors of social policy of the state are determined on the basis of the Keynesian doctrine of formation of effective demand and fiscal policy, provides expenses from the budget on the solution of social problems. It was determined that social policy has become an integral part of the process of social production and is directed towards the achievement of social consensuses, search of new reference points in distribution of income between separate social groups. In the article it has been proved that the formation of effective demand in the economy is hampered by the low level of purchasing power in most households, and the high level of differentiation of consumption of the population has negative effect on structure and dynamics of production and does not contribute to its development. It is established that the production focused on a limited effective demand that cannot satisfy real needs, and reduction of consumption deepens a gap between the structure of production and the structure of the market with all the ensuing consequences. The necessity of the dynamic use of the productive and consumer possibilities of all segments of the population and the inadmissibility of reducing the consumption fund for increasing the accumulation fund is proved. Based on the analysis of the structure of monetary incomes of the population the role of social protection in the system of social reproduction is determined. It is suggested that further changes in income distribution should be directed towards achieving social consensus, searching for new benchmarks in income distribution among individual social groups of the population in order to establish economic and social interrelations which will increase the sustainability of the socio-economic system of society. The expediency of expanding the study of this problem with the consideration of institutional factors has been proved.

Keywords: social policy; income-expenditure policy; social expenditures; social protection; social insurance

Актуальність проблеми. Проблема фінансування соціальної

політики стає дедалі актуальною в період проведення глибоких суспільних реформ. Вона є багатоаспектною, оскільки включає широке коло питань інституційного, економічного, соціального розвитку. В сучасній економічній науці дослідники не просто підкреслюють важливу роль соціальної політики держави, але й розглядають її як необхідну умову суспільного відтворення. Соціальна політика розглядається не тільки як комплекс заходів держави, а як політична доктрина, що має врахувати не суто матеріальне забезпечення людини, а бути основою стратегії розвитку країни на довгострокову перспективу.

Фінансові фактори соціальної політики держави визначено в неокейнсіанській доктрині формування ефективного попиту, в межах якої державні видатки (або хоча б частина з них) розглядаються як матеріальна база суспільних форм споживання. Держава безпосередньо впливає на загальний рівень споживчих видатків і величину індивідуального споживання. З метою впливу на соціально-економічні параметри розвитку країни вона безпосередньо забезпечує проведення фіскальної (“доходів – видатків”) політики. Політика “доходів – видатків” передбачає не тільки створення умов для розширеного відтворення, але й значні видатки з бюджету на розв’язання тих чи інших соціальних проблем. Відомо, що збільшення соціальних видатків може стати джерелом економічного зростання внаслідок їх мультиплікації в економіці, а гнучка та ефективна система заходів у межах політики “доходів – видатків” може забезпечити розширення виробничого та особистого споживання, формування ефективного попиту й економічного розвитку. Останнім часом макроекономічні заходи держави, спрямовані на досягнення певних цілей соціальної політики, доповнюються заходами соціального управління, спрямованих на соціальні об’єкти (системи, організації, інститути), явища чи процеси для приведення напрямів і темпів їх розвитку й функціонування у відповідність до дії об’єктивних суспільних законів на мікро- і макрорівнях.

Аналіз останніх наукових досліджень. Представники неокласичної школи бачили соціальну політику, насамперед, як державну допомогу малозабезпеченим та непрацевдатним. Методами здійснення такої політики вони вважали регулювання цін, нормування споживання, використання субсидії, прогресивної системи оподаткування доходів та прямий перерозподіл благ від багатих до бідних [1, с. 95, 99].

Концепція Дж. Кейнса значно вплинула на розвиток теорії та практики фінансування соціальної політики. На думку Кейнса, держава має підтримувати певний рівень споживання в економіці, навіть для тієї частини населення, яка з різних причин перебуває поза виробництвом, шляхом стимулювання і розширення обсягів прямої фінансової підтримки прагнень до самозабезпечення, адресної диференційованої допомоги малоактивним, через об'єктивні причини, громадянам, на недопущення зниження їх соціального статусу [2, с. 100]. Дослідження проблеми фінансування соціальної політики держави спирається на широку наукову базу. Особливо слід відзначити роботи таких зарубіжних дослідників, як Т. Аткінсона, Г. Еспінг-Андерсена, Т. Маршалла, Дж. Стигліця, Р. Тітмуса та ін. Основним фінансовим інструментом соціальної політики вони вбачають оподаткування, яке регулюється відповідно до економічної ситуації, та соціальне страхування. Витрати держави на соціальні потреби мають сприяти соціальному вирівнюванню та стимулювати господарську ініціативу.

Вивченню фінансових проблем соціальної політики держави присвячені фундаментальні дослідження українських вчених, зокрема О. Амоші, Н. Борецької, М. Волгіна, В. Гейця, О. Грішньої, А. Колота, В. Куценко, Е. Лібанової, О. Макарової, В. Новікова, О. Новікової, У. Садової, Є. Холостової, О. Яременка та ін. Вони окреслили коло фінансово-економічних питань соціальної політики, обґрунтували власні підходи до зазначеної проблематики, визначили перспективи її розвитку. Науково цінним є внесок вітчизняних економістів у дослідження фінансових аспектів сучасної соціальної політики. Так, Л. Баранник уточнила окремі питання теоретичного та практичного характеру. Серед них – подолання термінологічної невизначеності, методологічної недосконалості обрахування базових соціальних стандартів, у тому числі прожиткового мінімуму, розробка критеріїв для отримання тих чи інших видів соціальної допомоги й деякі інші [3]. Визначенням специфіки фінансового забезпечення соціальної сфери та обґрунтуванням додаткових обсягів фінансових ресурсів, необхідних для її ефективного функціонування, займаються О. Пігуль, А. Люта, [4]. За наявної множини поглядів та концепцій фінансування соціальної політики слід констатувати наявність цілісного підходу (парадигми) та методології аналізу до вирішення цілої низки науково-практичних проблем фінансування соціальної політики. Однак вона потребує пошуку нових

джерел, інструментів, ефективних засобів регулювання соціальної сфери суспільства на усіх рівнях її існування тощо. На ці питання економічна теорія має надати однозначні відповіді.

Метою статті є оцінка фінансових факторів реалізації державної соціальної політики в Україні та підвищення добробуту населення України.

Виклад основного матеріалу. Результати соціально-економічних та інституціональних перетворень, що відбулися в Україні протягом останніх десятиліть, свідчать про формування ліберальної моделі економічного розвитку країни і значну нерівномірність у розподілі доходів. Низький рівень доходів загострив проблему реалізації виробленого продукту, посилив тенденцію до незбалансованого розвитку економіки, зростання диспропорцій між нагромадженням і споживанням, заощадженнями та інвестиціями.

Відтворювальна структура ВВП, наведена в таблицях 1 і 2, відображає якісний аспект нагромадження капіталу, рівень поточного виробничого та невиробничого, індивідуального та колективного споживання, співвідношення між частиною продукту, що нагромаджується, і величиною всього продукту, а також між частиною продукту, що споживається і величиною всього продукту, дає можливість оцінити напрями ефективнішого використання наявних ресурсів.

Дані табл. 1 доводять, що протягом аналізованого періоду в країні не відбувається розширеного відтворення, а норма нагромадження капіталу має тенденцію до зменшення. Однак протягом 2016–2017 рр. вона показала слабку тенденцію до зростання, що відображає загальні тенденції в мобілізації інвестиційних ресурсів. Дані статистики свідчать про поступове зростання у ВВП частки кінцевого споживання (з 84,5 % у 2009 р. до 90,1 % р. у 2013 р.) та його зниження до 86,9% у 2017 р. Оскільки сумарно норма нагромадження та споживання у 2009–2017 рр. перевищувала 100 %, можна зробити висновок про те, що частина споживання забезпечувалася за рахунок зовнішніх запозичень. Так, досить швидке збільшення споживання відбувалося до тих пір, поки існувала більш-менш нормальна економічна ситуація. Її погіршення в 2009, 2013–2016 рр., пов'язане зі світовою фінансовою кризою, подіями на сході країни та в Криму, необхідністю збільшення витрат на оборону країни, скоротило матеріальні умови для зростання споживання. Низький рівень споживання не може забезпечити формування ефективного

попиту, ні обсяги виробництва, орієнтовані на внутрішнє споживання, ні верхня межа нагромадження не можуть бути суттєво збільшені.

Таблиця 1 – ВВП, валове нагромадження основного капіталу та кінцеві споживчі витрати, % до попереднього року та ВВП

Показники	Роки								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ВВП до попереднього року, %	85,2	104,1	105,5	99,8	100,0	93,4	90,2	102,4	102,5
Валове нагромадження основного капіталу, в тому числі:									
до попереднього року, %	49,5	103,9	108,5	105,0	91,6	76,0	90,8	120,4	118,2
% до ВВП	13,3	17,0	17,6	18,9	16,8	14,2	13,2	15,5	16,0
Кінцеві споживчі витрати, в тому числі:									
до попереднього року, %	87,8	106,4	111,3	107,4	105,2	93,8	84,8	102,0	107,1
% до ВВП	84,5	84,4	85,5	86,9	90,1	90,1	86,0	85,2	86,9

Джерело: розраховано за даними [5]

Аналіз відтворювальної структури ВВП дає можливість показати певні особливості фіскальної політики держави та оцінити деякі тенденції у соціальній політиці. Так, у структурі кінцевих споживчих видатків частка споживання домогосподарств постійно зростала, але у 2014–2016 рр. ця тенденція була перервана в зв'язку із загальним погіршення економічної ситуації та війною на сході країни. Але відбулося зростання частки видатків у ВВП на сектор загальнодержавного управління. За рахунок цих видатків фінансуються, по-перше, утримання державного апарату, по-друге, різні соціальні трансферти у вигляді виплат і субсидій домогосподарствам, що задовольняють частину поточних економічних і соціальних потреб суспільства і не покриваються індивідуальним платоспроможним попитом домогосподарств, по-третє, частина економічних видатків самої держави (табл. 2).

Таблиця 2 – Відтворювальна структура ВВП України (2009–2017 рр.), %

Показники	Роки								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*	2016*	2017*
ВВП	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Валове нагромадження, % до ВВП	17,1	18,4	20,5	21,8	18,5	13,4	15,3	21,5	16,0
Частка кінцевого споживання, % до ВВП, у тому числі:									
домогосподарств	64,3	64,0	67,1	67,7	71,4	70,6	66,3	64,5	66,1
некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства	0,8	0,7	0,7	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8
сектора загального державного управління, у тому числі:									
індивідуальні споживчі витрати	12,7	12,8	11,6	12,4	12,6	11,5	11,1	11,2	11,4
колективні споживчі витрати	6,7	6,9	6,1	6,2	6,0	7,2	7,8	8,1	8,6
Експорт товарів і послуг	42,9	46,5	49,4	47,7	43,0	48,6	52,6	49,3	47,9
Імпорт товарів і послуг	44,5	49,3	55,4	56,4	52,2	52,1	54,5	55,5	54,8

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Джерело: [5]

Поступове зростання частки колективного споживання у кінцевому споживанні пояснюється тим, що суспільство не може відмовитись і змушене використовувати колективне задоволення потреб, які жоден звичайний індивід, навіть якщо він працює понаднормово все своє життя, не може забезпечити сам. Відтворення робочої сили, в ході якого реалізуються масові потреби людей, не може здійснюватися спонтанно, виключно ринковими методами, як природний результат економічного розвитку, а потребує уваги суспільства та держави. Держава змушена фінансувати заходи спрямовані на розвиток людських ресурсів, на отримання людьми певної суми загальних знань, вдосконалення професійної підготовки, підтримку здоров'я, соціальний захист тощо. Це пояснює важливість проведення виваженої політики “доходів – видатків”, спрямованої в тому числі на фінансове забезпечення тих соціальних заходів, які стають важливими елементами соціальної політики держави та орієнтовані на покращення параметрів суспільного добробуту.

Як відомо, основною рисою політики “доходів – видатків” останніх років було кон'юнктурне короткострокове регулювання економіки. Такий підхід виявляється, наприклад, у відсутності довгострокового

бюджетного планування, постійному скороченні й без того мізерних видатків із державного бюджету на розвиток важливих напрямів розвитку національної економіки. Тим не менш, наведені в табл. 3 дані свідчать, що соціальні видатки, в тому числі видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення, складають значну частину видатків державного бюджету країни.

Таблиця 3 – Структура та питома вага соціальних видатків у Державному бюджеті України в 2010–2017 рр.

Показники	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Державний бюджет	100	100	100	100	100	100	100	100
Соціальні видатки у державному бюджеті, у тому числі:								
соціальний захист і соціальне забезпечення	38,0	30,6	31,7	32,1	29,6	27,0	30,5	25,0
освіта	22,8	17,4	19,0	21,9	18,7	18,0	22,2	17,2
охорона здоров'я	9,5	8,1	7,6	7,7	6,7	5,2	5,1	4,9
інше	2,9	3,0	2,8	3,2	2,5	2,0	1,8	1,9
	2,8	2,1	2,4	2,4	1,7	1,8	1,4	1,0

Джерело: розраховано за даними: [5; 6]

В Україні на фінансування заходів соціального захисту спрямовується близько 5–7 % від ВВП, що набагато нижче за середній рівень країн Євросоюзу і значно нижче від країн Східної Європи. У багатьох країнах Західної Європи соціальний захист відбувається через створення та відповідне фінансування потужних систем соціального забезпечення, охорони праці та пенсійного страхування. Наприклад, видатки на соціальне забезпечення в розвинутих країнах (Німеччині, Австрії, Франції, Великій Британії) становили від 27 до 31 % ВВП. У пострадянських і постсоціалістичних країнах: Польщі, Румунії, Латвії, Естонії – від 12 до 20 % ВВП [7, с. 215].

Незважаючи на те, що система соціального забезпечення охоплює весь державний сектор національної економіки, об'єднує територіальні, галузеві, професійні та інші організації, сучасні форми соціального забезпечення слабо поширюються на дрібні промислові підприємства, торгівлю, сферу послуг і сільське господарство. Зрозуміло, що хоча загальна величина соціальних видатків в Україні явно недостатня для нормального функціонування системи соціального забезпечення, вони є обтяжливими для економіки України.

Основна частина соціальних видатків держави припадає на соціальний захист. Сучасні дослідники визначають соціальний захист

населення переважно як узагальнену характеристику ефективності діяльності органів державного управління щодо реалізації соціальної політики, системи заходів соціального захисту і дієвості та реального виконання законодавчо закріплених соціальних гарантій [3, с. 19].

Практика побудови моделей соціального захисту в розвинутих країнах полягає переважно в мінімізації державних витрат. Так, основним принципом систем соціального захисту, побудованих за моделлю Беверіджа, є національна солідарність та уніфікація соціальних послуг. Фінансування заходів соціального захисту відбувається за рахунок страхових внесків та податків. У неоліберальній моделі проблема соціального захисту розв'язується, переважно на рівні підприємств і найманих робітників, профспілками. Держава направляє значну частину коштів на забезпечення соціального захисту лише тих, хто позбавлений інших доходів. Виключенням є скандинавська модель соціального захисту, відповідно до якої значна частина національного доходу акумулюється у державному бюджеті, місцевих органів влади або спеціальних інститутах, які займаються соціальним захистом населення. За будь-яких життєвих негараздах кожна сім'я може розраховувати на життєвий рівень не нижче певних стандартів.

В Україні система соціального захисту населення включає системи соціальної допомоги, соціального забезпечення та соціального страхування. Соціальна допомога в Україні чітко регламентується національним законодавством і представлена діяльністю державних органів з усунення загрози для будь-яких категорій населення зниження рівня життя нижче визначеного суспільством мінімально допустимого рівня. Для зменшення навантаження на державний бюджет і підвищення загальних стандартів життя в Україні держава має змінити надзвичайно неефективну систему соціальної підтримки населення, яка вже давно стала об'єктом невдоволення та критики. Характерні ознаки цієї системи – її неефективність і відірваність від реальних потреб. Окремі органи управління системою соціального захисту перетворились із суспільно корисних на такі, що “працюють на себе”. Складність бюрократичного апарату системи соціального захисту дає можливість неефективно витратити значні ресурси на його утримання.

Така ситуація склалась в основному через те, що більшість пільг, субсидій і допомоги в Україні виплачується з державного бюджету та надається без поправки на рівень забезпеченості тих, хто її отримує. Крім того, в країні немає ефективною системи моніторингу та контролю обсягів

витрат на спожиту допомогу й практики підтримки максимальної кількості населення [8, с. 30].

Частка соціальної допомоги та інших соціальних трансфертів є другою за питомою вагою статтею в структурі доходів населення (табл. 4). За часи незалежності вона суттєво збільшилася, наприклад, у 1990 р. становила 26,5 %, у 2013 р. – 35,3 % та у 2017 р. – 31,8 % [5].

Наведені дані свідчать не стільки про соціальний характер держави, скільки про низький рівень доходів населення, для значної частини якого соціальна допомога та інші соціальні трансферти стали єдиним джерелом існування. Очевидно, що зростання частки соціальної допомоги та інших соціальних трансфертів у структурі доходів населення не можна вважати позитивною тенденцією в розвитку суспільства. Питома вага соціальних трансфертів у сімейному бюджеті пересічного українця дуже велика. Так, у 2017 р. вона становила 12,5 % [5]. Це свідчить про значну роль соціального захисту в системі суспільного відтворення.

Таблиця 4 – Структура грошових доходів населення України у 1990 та 2011–2017 рр., %

Показники	Роки							
	1990	2011	2012	2013	2014*	2015*	2016*	2017*
Доходи, в тому числі:	100	100	100	100	100	100	100	100
заробітна плата	60,2	40,2	39,2	39,9	40,1	37,9	40,8	43,3
прибуток і змішаний дохід	10,6	22,3	19,7	19,7	21,1	25,0	23,0	21,7
доходи від власності	2,7	4,7	5,2	5,1	5,9	3,9	3,8	3,2
Соціальна допомога та інші поточні трансферти, в тому числі:	26,5	32,8	35,9	35,3	32,9	33,2	32,4	31,8
– соціальні допомоги	–	20,6	21,3	21,3	18,3	17,8	16,4	15,0
– інші трансферти	–	10,2	14,6	14,0	14,3	15,4	16,0	16,8

** Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.
Джерело: [5]*

Основною формою захисту працівників має стати соціальне страхування. Соціальне страхування вже вбудовано в механізм соціального захисту як система фінансового забезпечення певних суспільних потреб, що ґрунтується на перерозподілі національного доходу. Воно забезпечує формування спеціальних страхових фондів за рахунок обов'язкових страхових внесків роботодавців та використання коштів цих фондів для компенсації втрати доходу внаслідок негативної дії визначених соціальних ризиків.

Досвід економічно розвинутих країн свідчить про те, що жодна країна не може ефективно діяти в умовах глобалізації соціального виклику, якщо вона не створить ефективну систему соціального забезпечення з використанням відповідної системи соціального страхування. Проблема формування фонду соціального страхування пов'язана зі зменшенням кількості працюючих та зростанням кількості безробітних. Так, у 2017 р. рівень безробіття в Україні серед економічно активного населення, розрахований за методикою МОП, становив 9,9 %, а кількість зареєстрованих безробітних дорівнювала лише 29,6 % від загальної кількості безробітних. За розрахунками фахівців, питому вагу безробітних (незареєстрованих та офіційно зареєстрованих як безробітні) серед економічно активного населення можна оцінити в 11–13 %. Отже, кожен десятий учасник ринку праці перебуває в стані безробіття і потребує соціального захисту [5; 9, с. 90].

Створення ефективних систем медичного, соціального та пенсійного забезпечення відбувається, як правило, з використанням страхових інструментів у системі соціальних гарантій населення країни. Така практика забезпечує підвищення якості життя та зростання добробуту громадян без додаткового навантаження на державний бюджет.

Недостатність бюджетного фінансування системи охорони здоров'я доводить необхідність розвитку системи медичного страхування. Фінансування системи охорони здоров'я за рахунок добровільного страхування в Україні незначне і становить лише 1,9 % від її бюджетного фінансування. Для порівняння: в Європейських країнах частка добровільного медичного страхування у фінансуванні системи охорони здоров'я становить від 5 до 18 % [10, с. 61]. Покращити ситуацію у галузі охорони здоров'я можна шляхом запровадження обов'язкового медичного страхування. Страховиком можуть виступати як Фонд соціального страхування, так і спеціалізовані страхові організації.

Нині на серйозну фінансову проблему перетворився значний дефіцит Пенсійного фонду, який частково фінансується за рахунок державного бюджету країни. Реформована в 2015 р. пенсійна система зберігає значний тиск на державний бюджет, скорочує його інвестиційні можливості, а співвідношення пенсії з прожитковим мінімумом свідчить про недостатній рівень пенсійного забезпечення (табл. 5) та недосконалість системи пенсійного забезпечення в країні.

Розв'язання проблеми пенсійного забезпечення можливе лише шляхом переходу від пенсійної системи на основі моделі "вікової

піраміди” до пенсійної системи на основі моделі особистих накопичень. Вона передбачає розвиток системи недержавних пенсійних фондів, страхових компаній зі страхування життя, поширення практики особистих пенсійних накопичень на депозитних рахунках. Реалізація такої моделі не відмінює надання державних пенсій, величина яких залежить від рівня легального заробітку протягом життя і відповідних пенсійних відрахувань.

Таблиця 5 – Пенсія та її співвідношення з прожитковим мінімумом у 2010–2017 рр.

Показники	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Прожитковий мінімум для непрацездатної особи, грн	695	750	822	884	949	1074	1247	1373
Мінімальна пенсія, грн	695	750	822	884	949	1074	1247	1373
Співвідношення прожиткового мінімуму і мінімальної пенсії	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Середній розмір місячної пенсії, грн	1039	1151	1253	1470	1526	1581	1699	1828
Співвідношення середньої та мінімальної пенсії	1,46	1,53	1,52	1,66	1,6	1,47	1,36	1,33

**Дані за 2014–2017 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій Донецької та Луганської областей.*

Розраховано за даними: [5; 6]

Очевидно, що перерозподіл бюджетних грошей на соціальні видатки, індексацію заробітних плат працівникам бюджетної сфери і пенсій не може створити відчуття справедливості. В бюджетній сфері держава не має можливості забезпечити необхідного співвідношення між рівнем оплати праці та її результатами. Тому, подальші зміни у фінансуванні соціальних заходів держави мають бути спрямовані в бік досягнення соціального консенсусу та вибору нових орієнтирів у розподілі доходів між окремими соціальними групами населення. Таким орієнтиром має стати комплексна диверсифікація джерел формування доходів населення на основі переважання в їхній структурі заробітної плати й доходів від економічної реалізації власності. Лише так можна сформувати ефективний попит в економіці.

Ще однією складовою доходів домогосподарств стали доходи, отримані в тіньовому секторі економіки. Тут значна частина доходів не враховується офіційною статистикою, це так звана “зарплата в конвертах”. Тому для точнішої оцінки реального фінансового стану

домогосподарств доцільно використовувати не рівень доходів, а рівень грошових витрат. Статистика свідчить, що в середньому витрати населення України перевищують його доходи на 25,3 % [5].

Якщо взяти до уваги масштаби зовнішньої трудової міграції, можна припустити, що доходи трудових мігрантів – суттєве джерело формування доходів домогосподарств. Доходи від трудової міграції збільшують попит на внутрішньому ринку, стимулюють інвестиції та зменшують загальний рівень бідності, одночасно, вони стимулюють інфляційні процеси та викривляють реальну інформацію про рівень доходів українських родин. Далеко не вся робота заробітчани-мігрантів пов'язана з некваліфікованою працею, частина з них має можливість набутися сучасних професійних навичок, долучитися до новітніх технологій та процесу соціалізації в розвинутих суспільствах. На жаль, застосувати набуті за кордоном знання й навички в Україні вони часто не можуть. Очевидно, що міграційні процеси потребують досконалішого фіскального регулювання. Грошові потоки працівників-мігрантів мають максимально проходити через банківську систему країни у формі переказів і обліковуватись у ній для достовірного врахування доходів домогосподарств.

Подальша диверсифікація джерел формування доходів населення повинна забезпечити подолання наявних диспропорцій у відтворювальному процесі, встановлення таких економічних і соціальних взаємозв'язків між індивідами, окремими соціальними групами, які посилять стійкість соціально-економічної системи суспільства.

Політика “доходів – видатків” передбачає не тільки створення умов для розширеного відтворення, але й значні соціальні видатки з бюджету на розв'язання тих чи інших соціальних проблем. Відомо, що збільшення соціальних видатків може стати джерелом економічного зростання внаслідок їх мультиплікації в економіці. Якщо політика “доходів – видатків” спрямована передусім на розв'язання бюджетних проблем шляхом посилення податкового тиску на економічних суб'єктів, то вона руйнує економічні основи соціальної політики. Збільшення податків призводить до зменшення виробничого споживання основного капіталу та робочої сили, а податки на доходи найманих працівників скорочують можливості особистого споживання, не сприяють зростанню заощаджень і вирівнюванню доходів. Як бачимо, лише гнучка та ефективна система заходів у межах політики “доходів – видатків” може забезпечити фінансування соціальних програм і розширення виробничого та

особистого споживання, формування ефективного попиту й економічного розвитку.

Висновки. Імперативом змін, які відбуваються в сучасному суспільстві, є забезпечення економічної ефективності що не суперечить цілям соціальної політики. Як бачимо, державна соціальна політика стала невід'ємною частиною самого процесу суспільного виробництва. А політика “доходів – видатків” може бути ефективною лише тоді, коли вона стає соціально відповідальною, враховує інтереси суспільства через прийняття урядом політичної відповідальності за результати своєї діяльності. Подальші зміни в розподілі доходів населення необхідно спрямувати в бік досягнення соціального консенсусу та пошуку нових орієнтирів у розподілі доходів між окремими соціальними групами населення. Такими орієнтирами визначено: 1) установлення таких економічних і соціальних взаємозв'язків, які зменшать необхідність у фінансуванні соціальних програм; 2) комплексну диверсифікацію джерел формування доходів населення на основі переважання в структурі доходів заробітної плати й доходів від економічної реалізації власності; 3) створення ефективної системи соціального забезпечення на основі різних видів соціального страхування.

Соціальні заходи, які здійснюються в межах бюджетної діяльності держави, пройшли шлях та еволюцію, набули певних масштабів, конкретного змісту й об'єктів впливу. Вони стають свідченням того, що бюджетна діяльність держави відображає переважно об'єктивну необхідність проведення активної соціальної політики. Так, масовий характер безробіття і збільшення кількості тих, хто отримує допомогу з безробіття, а також низький рівень доходів більшості населення змушують державу надавати соціальну допомогу, вживати інших соціальних заходів. Очевидно, що тенденція до зміни масштабів соціальних видатків держави, яка існує протягом останніх років, не має спрямованого характеру й розвивається у складних обставинах. Як доводить досвід розвитку країни ostatніх років, ця тенденція часто визначається політичним циклом, тому обмеженість фінансової основи для збільшення соціальних видатків значно зменшує значення різних думок між різними політичними силами щодо оптимальних розмірів і конкретного змісту соціальної політики держави.

Ми бачимо, що політична та соціальна нестабільність у країні змушує правлячий клас відмовлятися від найсуворіших форм тиску на життєвий рівень населення й навіть поєднувати економічні заходи,

спрямовані на прискорене нагромадження капіталу, у вузькому розумінні, із заходами, спрямованими на створення сприятливих для широких верств населення соціально-економічних умов суспільного відтворення – в широкому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пигу А. А. Экономическая теория благосостояния : монография : у 2 т. / А. А. Пигу. – пер. с англ. М. : Прогресс, 1985. – Т. 1. – 511 с.
2. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег / Д. Кейнс // Классика экономической мысли. Сочинения [Серия: Антология мысли] – М. : ЭКСМО-Пресс, 2000. – С. 480–786.
3. Баранник Л. Б. Фінансовий механізм системи соціального захисту населення України: проблеми становлення та перспективи розвитку : монографія / Л. Б. Баранник. – Дніпропетровськ : ДДФА, 2012. – 496 с.
4. Пігуль Н.Г. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні / Н.Г. Пігуль, О.В. Люта, А.О. Бойко // Вісник Національного банку України. – 2015. – №1 (227). – С. 30-35.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Статистичний збірник “Бюджет України 2017” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202017%20\(with%20cover\).pdf](http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202017%20(with%20cover).pdf)
7. Сысоев С. А. К вопросу происхождения категории “социальный капитал” / С. А. Сысоев // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. – 2011. – Вып. 40-2. – С. 213–217.
8. Джалилов О. О. Основні проблеми інтеграції економічної системи України у світовий економічний простір / О. О. Джалилов // Бізнес-інформ. – № 7. – 2014. – С. 27–31.
9. Балакірева О. М. Взаємозв’язок економічної нерівності, соціального відторгнення та соціальної мобільності / О. М. Балакірева, А. М. Ноур // Економіка України. – 2012. – № 8. – С. 86–96.
10. Концепція загальнообов’язкового державного соціального медичного страхування // Страхова справа. – 2008. – № 2. – С. 60–70.

REFERENCES:

1. Pigu, A.A. (1985). *Ekonomicheskaiia teoriia blagosostoyaniia [Economic Theory of Welfare]*. М.: Progress [in Russian].
2. Keins, D. (1985). *Obshchaia teoriia zaniatosti, protsenta i deneh [The General Theory of Employment, Interest and Money]*. М.: EKSMO-Press [in Russian].

3. Barannik, L. B. (2012). *Finansovii mehanizm sistemy sotsialnogo zakhystu naselennia Ukrainy: problemy stanovlennia ta perspektyvy rozvytku [The Financial Mechanism of the System of Social Protection of the Population of Ukraine: Problems of Formation and Prospects of development]*. Dnipropetrovsk : DDFA [in Ukrainian].
4. Pigul, N.G., & Liuta, O.V., & Boiko, A.O. (2015). Finansove zabezpechennia sotsialnoi sfery v Ukraini [The Financial Support of Social Sphere in Ukraine]. *Visnyk Natsionalnogo banky Ukrainy - Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 1 (227), 30-35 [in Ukrainian].
5. Ofitsialnyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [The Official Website of the State Statistics Service of Ukraine]. *ukrstat.gov.ua* . Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
6. Statystychnyi zbirnyk “Biudzheth Ukrainy 2017” [The Statistical Collection “Budget of Ukraine 2017”]. *minfin.gov.ua*. Retrieved from [http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget% 20of Ukraine \(with cover\).pdf](http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%20(with%20cover).pdf) [in Ukrainian].
7. Sysoev, S. A. (2011). K voprosu proishozhdeniia kategorii “sotsialnyi kapital” [To the Question of the Origin of the Category of Social Capital]. *Nauchnye trudy Donetskogo natsionalnogo tehniceskogo universiteta – [Scientific Works of the Donetsk National Technical University]*. Serii: Ekonomicheskai. 40-2, 213–217 [in Russian].
8. Dzhaliilov, O. O. (2014). Osnovni problemy integratsii ekonomichnoi systemy Ukrainy u svitovii ekonomichnii prostir [The Main Problems of the integration of the Economic System of Ukraine into the Global Economic Space]. *Biznes-Inform – Business Inform*, 7, 27–31 [in Ukrainian].
9. Balakirieva, O. M. & Nour, A. M. (2012). Vzaiemozv’iazok ekonomichnoi nerivnosti, sotsialnogo vidtorgnennia ta sotsialnoi mobilnosti [The Relationship of Economic Inequality, Social Reproduction and Social Mobility]. *Ekonomika Ukrainy. – Economy of Ukraine*, 8, 86–96. [in Ukrainian].
10. Kontsepsiia zagalnoobov’iazkovogo derzhavnogo sotsialnogo medichnogo strahuvannia [The Concept of Obligatory State Social Medical Insurance]. (2008). *Strahova sprava - [Insurance Business]*. 2, 60–70. [in Ukrainian].

УДК 331.5.024.54:330.4

**ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ**

DOI 10.30838/P.ES.2224.230419.112.479

**Петюх В. М., к.е.н.,
Волобоєва І. О.***Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

Дана стаття присвячена проблемам оцінювання ефективності управлінських рішень працівників найвищого (стратегічного) рівня, на прикладі персоналу банку. В практиці господарської діяльності, зазвичай використовується порівняння результатів (перш за все фінансових) діяльності всієї організації. Однак, на кінцеві результати майже завжди впливає велика кількість зовнішніх чинників, що не мають прямого відношення до компетентності керівників стратегічного рівня. Дана обставина обумовлює актуальність і наукову проблематику дослідження. Запропоновано методологічний інструментарій (Модифікований коефіцієнт альфа-Йенсена) для оцінювання роботи персоналу стратегічного рівня управління комерційних організацій які не належать до корпоративної (акціонерної) форми власності. Емпіричною базою для апробації стала фінансова статистика діяльності банківського сектору України та ПАТ «МЕГАБАНК» за 2013-2017 роки. З метою вирішення наукового завдання для систематизації даних фінансового результату діяльності банківських установ було використано економіко-статистичний метод та метод систематизації емпіричних даних, для розробки методики оцінювання ефективності управлінських рішень було використано економіко-математичні методи. Було отримано очікувані квартальні показники доходності власного капіталу та активів ПАТ «МЕГАБАНК», які є цільовими для менеджменту найвищого рівня. Порівнюючи очікувані показники з фактичними за результатами діяльності у поточному кварталі, отримуємо коефіцієнт альфа-Йенсена, який свідчить про ефективність прийнятих стратегічних рішень. Якщо коефіцієнт альфа-Йенсена буде від'ємним, найвищий менеджмент банку, за даної ринкової кон'юнктури, не досяг своїх цілей. І навпаки, позитивне значення коефіцієнту свідчить про ефективність існуючої стратегії та прийнятих управлінських рішень. Очікувану доходність пропонується розраховувати за показниками ROA та ROE. Складовими для розрахунку очікуваної рентабельності є: середньозважена рентабельність всієї банківської системи; модифікований коефіцієнт системного ризику (бета банку) – регресія між рентабельністю досліджуваного банку та середньозваженою рентабельністю всієї банківської системи; безризикова ставка доходності. Алгоритм розрахунку методики дворівневого оцінювання ефективності управлінських рішень стратегічного рівня менеджменту банку має наступну послідовність: 1) розрахунок рентабельності для банківської системи та

для досліджуваного банку; 2) визначення модифікованого β -коефіцієнту досліджуваного банку на основі кореляційно-регресійного аналізу; 3) обґрунтування і розрахунок безризикової доходності; 4) розрахунок очікуваної доходності досліджуваного банку та визначення ефективності прийнятих управлінських рішень. Вважаємо що кількісні багатовимірні моделі є більш об'єктивними для оцінки компетентнісних складових людських ресурсів, оскільки вони є більш формалізованими та зручними для порівняння та аналізу динаміки показників.

Ключові слова: методика оцінки персоналу; ефективність управлінських рішень; Модель оцінки капітальних активів; коефіцієнт альфа-Йенсена; стратегічний менеджмент; банківська система України

UDC 331.5.024.54:330.4

THE PROBLEMS OF ESTIMATION OF THE BANK'S TOP MANAGEMENT STRATEGIC DECISIONS EFFICIENCY

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.112.479

**Petiukh V., PhD in Economics,
Voloboeva I.**

National Economic University named after Vadym Hetman

Some problems of assessing the effectiveness managerial decisions of the highest (strategic) level executives in the banking business have been considered. In the commercial practice, it is common to compare the results (especially financial ones) of the entire organization. However, the final results are often influenced by a large number of external factors which often are not directly related to the competence of strategic level managers. This circumstance determines the relevance and scientific issues of the study. The methodological toolkit (Modified coefficient of Alpha-Jansen's) for assessing the results for personnel of the strategic level of management in commercial organizations that do not belong to the corporate entity has been proposed. The financial reports of the banking sector of Ukraine and PJSC "MEGABANK" for 2013-2017 years was the empirical basis for the model approbation. Solving the scientific problem of data systematization (financial results of banking institutions), required the economic-statistical method and the method of empirical data systematization. Economic-mathematical methods have been used to develop and prove the model for evaluating the effectiveness of top-management decisions. The expected quarterly return on equity and return on assets of the PJSC "MEGABANK" were targeted, which are targeted at the top-level management. By comparing the expected figures with the actual results of the current quarter, the alpha-Jensen coefficient has been got, which indicates the effectiveness for the strategic decisions of the top management. If the alpha-Jensen coefficient is negative, the highest management of the bank, in this particularly market situation, has not achieved its goals. Conversely, the positive value of the coefficient indicates the effectiveness of the existing strategy and the management decisions taken by the top-management. Expected returns are expected to be based on ROA and ROE.

The components for calculating the expected profitability are: average weighted profitability of the entire banking system; modified systemic risk factor (beta) – regression between the profitability of the investigated bank and the weighted average profitability of the entire banking system; risk-free rate of return. The algorithm for assessment of the effectiveness of managerial decisions at the strategic level bank management has the following sequential stages: 1) calculation of profitability for the banking system and for the investigated bank; 2) determination of the modified β -factor of the investigated bank on the basis of correlation-regression analysis; 3) determining and calculation of risk-free return; 4) calculation of the expected return of the investigated bank and assessing of the effectiveness for the management decisions. It has been considered that quantitative multidimensional models are more precise to assess the competencies of human resources, since they are more formalized and convenient for comparing and analyzing the dynamics of its indicators.

Keywords: methodology for personnel assessing; managerial decisions efficiency; Capital Asset Pricing Model; Jansen's alpha coefficient; strategic management; Banking system of Ukraine

Актуальність проблеми. Одним з головних питань менеджменту як науки, є оцінювання якості прийнятих управлінських рішень. Широке розповсюдження в практичній діяльності на початковому та середньому рівнях управлінської відповідальності отримав метод «управління за результатами (цілями)» (англ. Management by Objectives, MBO), складовими якого є такі інструменти як: ключові показники ефективності (англ. Key Performance Indicators, KPI) та цілі і ключові результати (англ. Objectives and Key Results, OKR). Компетентність працівників цього рівня зазвичай вимірюють шляхом зовнішньої оцінки у вигляді кількісних показників, використовуючи метод бальних оцінок (порядкове шкалювання) та метод інтегрального показника.

Складніше надати оцінку компетенцій персоналу стратегічного рівня управління – членам Ради директорів, Правління, вищим виконавчим органам організації. Цілком логічним є порівняння результатів (перш за все фінансових) діяльності всієї організації. Однак, на кінцеві результати майже завжди впливає велика кількість зовнішніх чинників, що не мають прямого відношення до компетентності керівників стратегічного рівня. Наприклад, стан ринкової кон'юнктури, платоспроможний попит, джерела фінансування, стан суміжних галузей тощо.

Отже, розробка зручного та адекватного механізму оцінювання

управлінських рішень топ-менеджменту вважається актуальним науковим завданням.

Аналіз останніх наукових досліджень. На підставі аналізу численних наукових джерел, наприклад див.: A.Gullickson (2009) [1], A.Shaout, M.Yousif (2014) [2], Campion, M.A., Fink, A.A. (2011), Ruggeberg, B.J., Carr, L., Phillips, G.M. (2011) [3], Петюх В.М., Базилюк Б.Г., Герасименко О.О. (2007) [4], Nouri, Issam (2015) [5] та інших, можна зробити висновки, що існують два підходи до оцінювання персоналу, це:

- 1) дослідження результатів (кількісних/якісних) діяльності працівника;
- 2) комплекс методів дослідження безпосередньо особистих якостей працівника (компетенцій) протягом його професійної діяльності.

Оскільки проблема оцінювання ефективності управлінських рішень є досить багатогранною і складною, тому доцільно досліджувати декілька факторів (критеріїв). В контексті даної тези дієвим методом є розробка багатфакторних (багатокритеріальних) моделей різної природи.

В статті запропоновано методичні засади оцінювання компетентності персоналу банку стратегічного рівня управлінської відповідальності, що визначає відхилення фактично отриманих фінансових результатів діяльності банку від очікуваних (оцінка аномального результату), за наявної ринкової кон'юнктури, за допомогою модифікованого коефіцієнту альфа-Йенсена – двоконтурної моделі оцінювання ефективності управлінських рішень стратегічного рівня менеджменту банку за показниками ROA (Return on Assets) та ROE (Return on Equity).

Метою даної статті є – запропонувати методологічний інструментарій (Модифікований коефіцієнт альфа-Йенсена для оцінювання роботи персоналу стратегічного рівня управління комерційних організацій які не належать до корпоративної (акціонерної) форми власності.

Методами, які використовувались у дослідження, є такі: економіко-статистичний, системний та порівняльного аналізу – для систематизації, аналізу та виявлення взаємозв'язку між факторами впливу на доходність банківської установи; економіко-математичний – для розроблення коефіцієнту альфа-Йенсена – методики оцінювання ефективності управлінських рішень найвищого рівня менеджменту банківської

установи. Емпіричною базою для апробації стала фінансова статистика діяльності банківського сектору України та ПАТ «МЕГАБАНК» за 2013-2017 роки.

Виклад основного матеріалу дослідження. При застосуванні аналітичних моделей оцінки компетентності майже неможливо уникнути суб'єктивізму експертів – при використанні цільової групи може виникнути помилка вибірки, суб'єктивне сприйняття цільовою групою детермінант тощо. Тому вважаємо, що з метою підвищення об'єктивності оцінки людських ресурсів, слід застосовувати кількісні моделі.

При застосуванні кількісних моделей оцінки компетентності на основі натуральних показників можна зіштовхнутися з їх нерівномірністю – різні величини, рівні та одиниці виміру, що в свою чергу, потребує введення додаткових вагових коефіцієнтів, які, швидше за все, будуть сформовані завдяки аналітичним експертним методам. І хоча в таких моделях теж присутня частка суб'єктивної оцінки, але ж вона не настільки критична та є менш залежною від суб'єктів оцінки.

Ефект діяльності будь-якої організації це – співвідношення корисного результату та обсягу витрачених на це ресурсів. Тобто ефективність оцінюється через оптимальність досягнення результатів-цілей.

Для акціонерної форми організації бізнесу, насамперед, для публічного акціонерного товариства, ринкова капіталізація акцій на організованому фондовому ринку є адекватною оцінкою його поточних фінансових результатів діяльності. Зокрема, отримала розповсюдження Модель оцінювання капітальних активів (МОКА), англійською відома як: Capital Asset Pricing Model (CAPM), яка була запропонована декількома дослідниками незалежно один від одного – Дж. Трейнером (1961, 1962) [6], В. Шарпом (1964) [7], Дж. Лінтером (1965) [8] і Яном Моссином (1966) [9]. В основу моделі були покладені більш ранні роботи Г. Марковиця по теорії диверсифікації і портфельної теорії.

Модель МОКА – демонструє взаємозв'язок між ризиком та очікуваною (необхідною) доходністю фінансових активів. Ризик в цій моделі вимірюється коефіцієнтом β , який визначає міру системного ризику. Рівняння «очікувана доходність – коефіцієнт бета» словами можна виразити так: ставка доходу будь-якого активу перевищує безризикову ставку на величину премії за ризик, яка дорівнює мірі системного ризику цього активу (бета-коефіцієнта), помноженого на

премію за ризик ринкового (еталонного) портфеля. Тобто модель МОКА намагається визначити майбутню доходність фінансового активу з урахуванням існуючої ринкової кон'юнктури (безризикова ставка доходності, середньоринкова доходність) та суверенним ризиком даного активу (історична коваріація доходності активу до середньоринкової доходності).

Похідним від моделі МОКА є коефіцієнт альфа-Йенсена (або індекс ефективності Йенсена), який використовується для визначення аномальної доходності фінансового активу (або портфелю активів) над його очікуваною доходністю $E(R_i)$:

$$\alpha_j = R_i - [R_f + \beta_i \times (R_m - R_f)] \quad (1)$$

$$\alpha_j = R_i - E(R_i)$$

де, α_j – коефіцієнт альфа-Йенсена;

R_i – фактично отримана доходність фінансового активу (портфелю);

$E(R_i)$ – очікувана доходність фінансового активу (портфелю);

Коефіцієнт альфа-Йенсена, як засіб оцінювання ефективності менеджменту взаємних фондів, вперше було використано у 1968 році [10]. Оскільки модель МОКА враховує вплив на доходність існуючих ринкових факторів у взаємозв'язку з суверенним ризиком активу, будь-яке відхилення фактичної доходності (позитивне або від'ємне) від очікуваної, свідчить про існування впливу інших факторів, що не бралися до уваги в моделі МОКА.

Очевидно, що для неакціонерної форми організації бізнесу дану методику застосовувати неможливо, оскільки ключовий її компонент коефіцієнт β розраховується за даними біржових котирувань організованого фондового ринку, на якій непублічні компанії не мають доступу. Отже, з оглядом на мету дослідження, а саме, розроблення методики оцінювання компетентності персоналу стратегічного рівня управління, можна запропонувати наступну методику для банківської системи України, а саме – *модифікований коефіцієнт альфа-Йенсена*, базовою формулою для розрахунку якого є:

$$\alpha_{\text{mod}} = R_{\text{bank},i} - E(R_{\text{bank},i}) \quad (2)$$

де, α_{mod} – модифікований коефіцієнт альфа-Йенсена;

$R_{\text{bank},i}$ – фактично отримана доходність банку;

$E(R_{\text{bank},i})$ – очікувана доходність банку;

При цьому очікувану доходність пропонується розраховувати наступним чином:

$$E(R_{bank,i}) = R_f + \beta_{mod,i} (\bar{R}_m - R_f) \quad (3)$$

де, $E(R_{bank,i})$ – очікувана доходність банку;

R_f – безризикова ставка доходності;

(\bar{R}_m) – середня доходність всієї банківської системи;

β_i – модифікований коефіцієнт (системного ризику) бета банку i .

В якості основного показника запропонованої методики є очікувана доходність банку, яка формується під впливом поточної кон'юнктури ринкового середовища, до якої належать: середня доходність ринку, існуюча безризикова доходність, фактор ризику даного банку.

Узагальнюючим показником вимірювання доходності є рентабельність. Поняття прибутковості, доходності і рентабельності в даний час чітко не розмежовується і часто ототожнюються. Рентабельність – це відносний показник економічної ефективності що відображає ступень ефективності використання матеріальних, трудових, грошових ресурсів. Рентабельність розраховується як прибуток на одиницю будь-чого. Оскільки рентабельність є модельованим показником, у знаменнику можуть бути різні величини. В зв'язку з цим виникає питання, що саме вкладати в поняття «очікувана доходність банку»?

Основним видом активних операцій банку є кредитування. Видані кредити складають основну частину активів банку. Джерелом кредитування, є, головним чином: а) власний капітал банку та б) залучений капітал (депозити); в) запозичений капітал (кредити).

Елементами власного капіталу є, перш за все:

- статутний (акціонерний) капітал – формується шляхом емісії акцій або сплатою власниками внесків у статутний фонд (для неакціонерної форми власності);
- резервний капітал – відрахування від прибутку для створення резервного фонду і інших фондів банку (стимулювання, розвитку тощо);
- нерозподілений прибуток – внутрішнє джерело власного капіталу, що утворюється в результаті розподілу прибутку як його нерозподілена частина.

Капітал банку – кошти, спеціально створені фонди та резерви, призначені для забезпечення фінансової стійкості, комерційної та господарської діяльності, відшкодування можливих збитків, і які перебувають у користуванні банку. Отже, капітал банку визначається як власні кошти, залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань.

Рентабельність активів (ROA, Return on Assets) визначає ефективність використання всього майна підприємства, як власного, так й залученого/запозиченого (для банку це здатність забезпечити дохід за депозитними вкладками). Рентабельність власного капіталу (ROE, Return on Equity) характеризує доходність бізнесу для його власників. Базовими формулами для розрахунку цих показників є:

$$ROA = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Активи}} \times 100$$

$$ROE = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Власний}_\text{капітал}} \times 100;$$

Отже, пропонується методика дворівневого оцінювання ефективності управлінських рішень стратегічного рівня менеджменту банку: за показником ROA та показником ROE, з урахуванням ринкових факторів впливу на очікувану доходність банківської установи.

Формулою розрахунку для оцінки за рівнем ROA буде:

$$E(ROA_i) = R_f + \beta_{\text{mod},ROA} \left(\bar{ROA}_m - R_f \right) \quad (4)$$

Формулою розрахунку для оцінки за рівнем ROE буде:

$$E(ROE_i) = R_f + \beta_{\text{mod},ROE} \left(\bar{ROE}_m - R_f \right) \quad (5)$$

де, $E(ROA_i)$ – очікувана рентабельність активів банку i ;

$E(ROE_i)$ – очікувана рентабельність власного капіталу банку i ;

R_f – безризикова ставка доходності;

$E(\bar{ROA}_m)$ – середньозважена рентабельність активів всієї банківської системи;

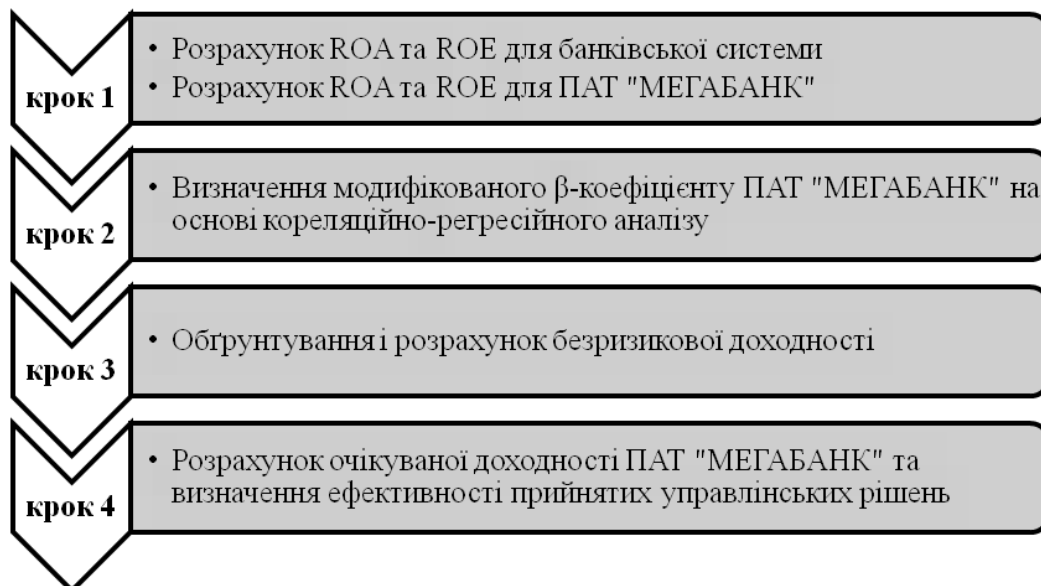
$E(\bar{ROE}_m)$ – середньозважена рентабельність власного капіталу всієї банківської системи;

$\beta_{\text{mod.ROA}}$ – модифікований коефіцієнт (системного ризику) бета банку i . (регресія між ROA банку i та середньозваженою ROA всієї банківської системи);

$\beta_{\text{mod.ROE}}$ – модифікований коефіцієнт (системного ризику) бета банку i . (регресія між ROE банку i та середньозваженою ROE всієї банківської системи);

Для розрахунку складових елементів запропонованої моделі було використано статистичні дані Національного банку України (НБУ) за п'ять останніх років з 2013 року по 2017 рік поквартально, тобто динамічний ряд складав 20 кварталів. У досліджувану вибірку було відібрано 76 вітчизняних банків [11]. До вибірки не потрапили банки, які знаходяться в стані ліквідації та ПАТ «Приватбанк», якій було націоналізовано в 2016 році. Для апробації запропонованої моделі було обрано ПАТ «МЕГАБАНК».

Алгоритм розрахунку методики дворівневого оцінювання ефективності управлінських рішень стратегічного рівня менеджменту банку має наступну послідовність (рис. 1.):



*Рис. 1 Алгоритм розрахунку методики
Джерело: Розроблено автором*

Крок 1. Розрахунок ROA та ROE для банківської системи, розрахунок ROA та ROE для ПАТ «МЕГАБАНК».

Додаткового пояснення вимагає запропонована методика визначення прибутку, які застосовуються для розрахунку ROA та ROE. Так в нашому дослідженні прибуток для визначення ROA та ROE визначався наступним чином:

• ROA (рентабельність активів): Прибуток (1) = Чистий процентний дохід + Чистий комісійний дохід + Торговий результат + Інші операційні доходи;

• ROE (рентабельність власного капіталу): Прибуток (2) = Чистий процентний дохід + Чистий комісійний дохід + Торговий результат + Інші операційні доходи – Адміністративні та інші операційні витрати, або Прибуток (1) – Адміністративні та інші операційні витрати.

Тобто для розрахунку рентабельності активів до уваги були взяті всі чисті доходи, які були «зароблені» використанням цих активів. Для розрахунку рентабельності власного капіталу Прибуток (1) був зменшений на суму адміністративних та операційних витрат, оскільки для оцінювання ефективності використання власного капіталу доцільно бачити дохід «очищений» від поточних витрат на забезпечення життєдіяльності банківської установи. Такий показник прибутку більш точно визначить власникам прибутковість на вкладений капітал.

На основі фінансової звітності банків, що наведена Національним банком України за 2013-2017 роки, розраховуємо ROE та ROA всієї банківської системи України за вказаний період (таблиця 1) та розраховуємо ROA та ROE банку ПАТ «МЕГАБАНК» за вказаний період, (таблиця 2).

Таблиця 1 – Розрахунок ROA_m та ROE_m всієї банківської системи

Період	Активи	Капітал	Прибуток (1)	Прибуток (2)	ROA_m	ROE_m
			млн. грн.			
1 кв. 2013	629 930	104 357	4 951	11 219	0,018	0,047
2 кв. 2013	644 382	105 096	10 518	23 388	0,036	0,100
3 кв. 2013	641 994	106 188	16 383	36 076	0,056	0,154
4 кв. 2013	656 270	108 991	21 797	49 539	0,075	0,200
1 кв. 2014	717 211	110 904	9 511	16 371	0,023	0,086
2 кв. 2014	695 750	110 139	17 505	32 522	0,047	0,159
3 кв. 2014	761 986	103 852	26 394	49 699	0,065	0,254
4 кв. 2014	793 810	101 331	33 778	67 186	0,085	0,333
1 кв. 2015	939 353	89 845	16 133	24 003	0,026	0,180
2 кв. 2015	877 673	93 180	21 639	38 500	0,044	0,232
3 кв. 2015	884 320	86 581	31 363	57 014	0,064	0,362
4 кв. 2015	909 713	57 716	19 385	52 209	0,057	0,336
1 кв. 2016	965 092	97 772	7 368	16 349	0,017	0,075
2 кв. 2016	958 387	106 794	13 197	31 389	0,033	0,124
3 кв. 2016	973 002	115 969	18 464	45 678	0,047	0,159
4 кв. 2016	929 057	107 046	22 373	60 977	0,066	0,209
1 кв. 2017	1 006 182	122 740	7 255	17 059	0,017	0,059
2 кв. 2017	993 823	125 275	13 409	34 142	0,034	0,107
3 кв. 2017	1 015 498	129 472	19 971	52 256	0,051	0,154
4 кв. 2017	1 349 781	134 721	25 642	71 905	0,053	0,190

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2 – Розрахунок ROA_i та ROE_i банку ПАТ «МЕГАБАНК»

Період	Активи	Капітал	Прибуток (1)	Прибуток (2)	ROA_i	ROE_i
			млн. грн.			
1 кв. 2013	4 932	657	16,37	67,23	0,014	0,025
2 кв. 2013	5 032	662	35,18	138,72	0,028	0,053
3 кв. 2013	5 032	668	53,86	210,78	0,042	0,081
4 кв. 2013	5 438	676	75,95	290,84	0,053	0,112
1 кв. 2014	5 913	683	42,61	96,83	0,016	0,062
2 кв. 2014	6 041	694	70,10	181,50	0,030	0,101
3 кв. 2014	6 134	703	95,78	260,66	0,042	0,136
4 кв. 2014	6 910	712	122,85	349,45	0,051	0,173
1 кв. 2015	8 450	715	51,35	106,56	0,013	0,072
2 кв. 2015	8 252	834	67,69	186,95	0,023	0,081
3 кв. 2015	8 508	817	102,40	280,66	0,033	0,125
4 кв. 2015	8 883	829	138,35	387,96	0,044	0,167
1 кв. 2016	9 755	835	28,26	105,94	0,011	0,034
2 кв. 2016	8 820	841	38,93	194,84	0,022	0,046
3 кв. 2016	9 184	843	32,20	267,89	0,029	0,038
4 кв. 2016	4 761	863	23,73	358,76	0,075	0,027
1 кв. 2017	8 996	763	-3,94	87,30	0,010	-0,005
2 кв. 2017	8 498	761	8,67	181,60	0,021	0,011
3 кв. 2017	8 338	965	20,63	282,89	0,034	0,021
4 кв. 2017	9 682	1 070	39,17	401,01	0,041	0,037

Джерело: розраховано автором

Отримані данні, а саме: ROA_m , ROE_m , ROA_i , ROE_i , по-перше є елементами формул (4), (5), які покладені в основу моделі. По-друге, в динамічному ряді за 20 кварталів є необхідними для визначення β -коефіцієнту ПАТ «МЕГАБАНК», що є теж складовим елементом даних формул.

Крок 2. Визначення модифікованого β -коефіцієнту ПАТ «МЕГАБАНК» на основі кореляційно-регресійного аналізу.

Коефіцієнт чутливості β («бета») кількісно вимірює системний (ринковий) ризик банку і показує наскільки чутлива дохідність банку до змін середньоринкової дохідності (дохідності банківської системи). Бета показує залежність між дохідністю банку і дохідністю банківської системи. Вона дає можливість оцінити в якій мірі (як інтенсивне) зміниться дохідність банку, відносно зміни дохідності банківської системи. Чим більша ця мінливість, тим і більший ризик банку.

Значення β банку визначається на підставі пошуку параметрів регресивної моделі типу: $R_i = \alpha + \beta R_m$, де R_i – дохідність i -го банку, R_m – дохідність банківської системи, α – параметр точки перетину лінії регресії та осі абсцис, β – тангенс кута нахилу, міра системного ризику.

Вихідними даними для побудови регресійної моделі є:

- *результуючий параметр лінійного рівняння X* – фактична дохідність банку (наприклад, рентабельність активів чи рентабельність власного капіталу банку) за минулі періоди;
- *факторний параметр лінійного рівняння Y* – фактична дохідність банківської системи (наприклад, середня рентабельність активів чи рентабельність власного капіталу банківської системи) за минулі періоди.

Далі за допомогою методу найменших квадратів будується лінія регресії, яка мінімізує суму квадратичних відхилень точок від лінії. β -коефіцієнт є тангенсом кута нахилу прямої і дорівнює значенню коефіцієнта при x в рівнянні регресії.

Емпіричні дані для побудови лінійного рівняння регресії, розраховані на кроці 1, наведені в таблиці 3.

Таблиця 3 – Згруповані емпіричні дані для побудови регресійної моделі

	x	y	x	y
	roa m	roa mega	roe m	roe mega
1 кв. 2013	0,018	0,014	0,047	0,025
2 кв. 2013	0,036	0,028	0,100	0,053
3 кв. 2013	0,056	0,042	0,154	0,081
4 кв. 2013	0,075	0,053	0,200	0,112
1 кв. 2014	0,023	0,016	0,086	0,062
2 кв. 2014	0,047	0,030	0,159	0,101
3 кв. 2014	0,065	0,042	0,254	0,136
4 кв. 2014	0,085	0,051	0,333	0,173
1 кв. 2015	0,026	0,013	0,180	0,172
2 кв. 2015	0,044	0,023	0,232	0,081
3 кв. 2015	0,064	0,033	0,362	0,125
4 кв. 2015	0,057	0,044	0,336	0,167
1 кв. 2016	0,017	0,011	0,075	0,034
2 кв. 2016	0,033	0,022	0,124	0,046
3 кв. 2016	0,047	0,029	0,159	0,038
4 кв. 2016	0,066	0,075	0,209	0,027
1 кв. 2017	0,017	0,010	0,059	-0,005
2 кв. 2017	0,034	0,021	0,107	0,011
3 кв. 2017	0,051	0,034	0,154	0,021
4 кв. 2017	0,053	0,041	0,190	0,037
кореляція	0,874448		0,8199	

Джерело: розраховано автором

Для того, щоб визначити ступень зв'язку між змінними x та y , обчислимо коефіцієнт кореляції за допомогою стандартної функції CORREL. Додатне значення коефіцієнта кореляції свідчить про наявність прямого зв'язку між змінними, а від'ємне – зворотного зв'язку. Якщо

коефіцієнт кореляції прямує до ± 1 , то йдеться про наявність щільного зв'язку між змінними. У той же час, коли він прямує до нуля, тим слабкіший зв'язок між факторами.

Значення кореляції між показниками як для ROA для ROE більше 0,7, отже існує тісний зв'язок між змінними та є сенс будувати модель.

Припустивши, що лінійна залежність досить добре апроксимує емпіричні дані, побудуємо лінійні рівняння регресії для ROA та ROE.

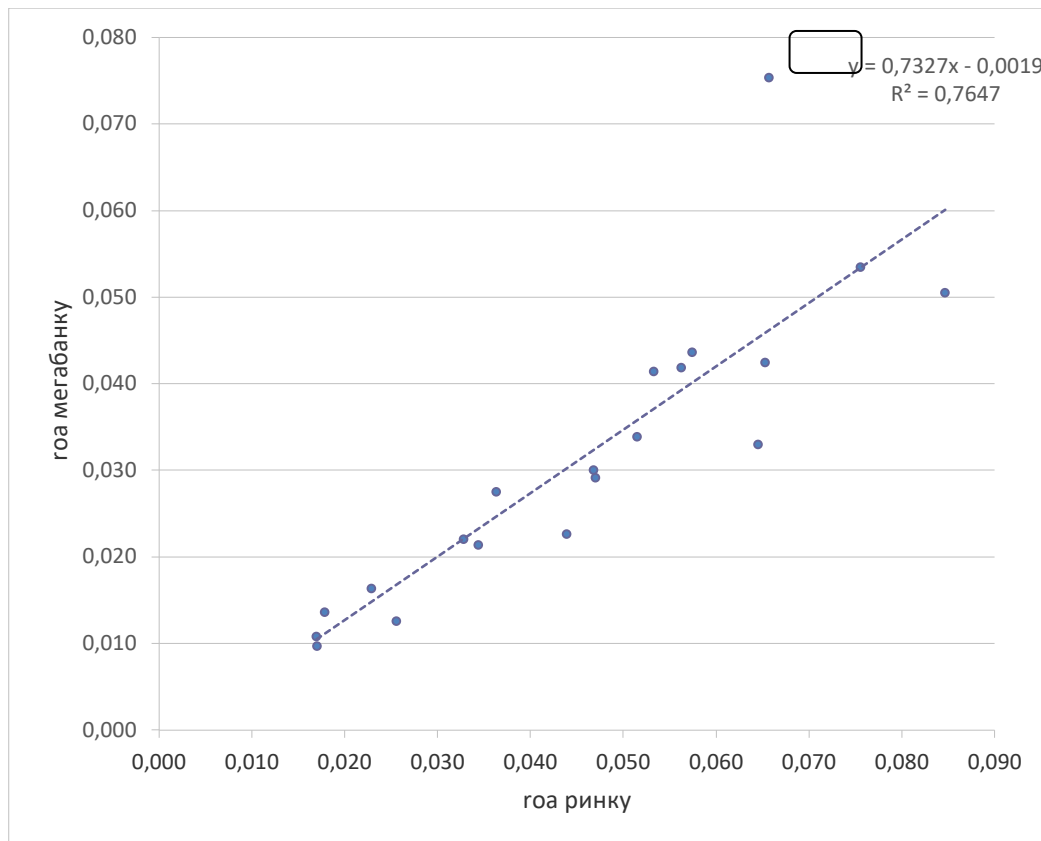


Рис. 2 Рівняння регресії для ROA

Джерело: розраховано автором

Показник R^2 називається коефіцієнтом детермінації (причинності), що виражає питому вагу факторної дисперсії у загальній дисперсії, тобто характеризує частину загальної варіації результативної ознаки, що пояснюється фактором x , який досліджується.

Як в першому так і в другому випадку спостерігається досить високе значення коефіцієнтів детермінації та кореляції. Отже, можна констатувати високу щільність зв'язку між емпіричними даними, розрахованими за рівнянням регресії, а значить регресійна функція досить добре апроксимує емпіричні дані.

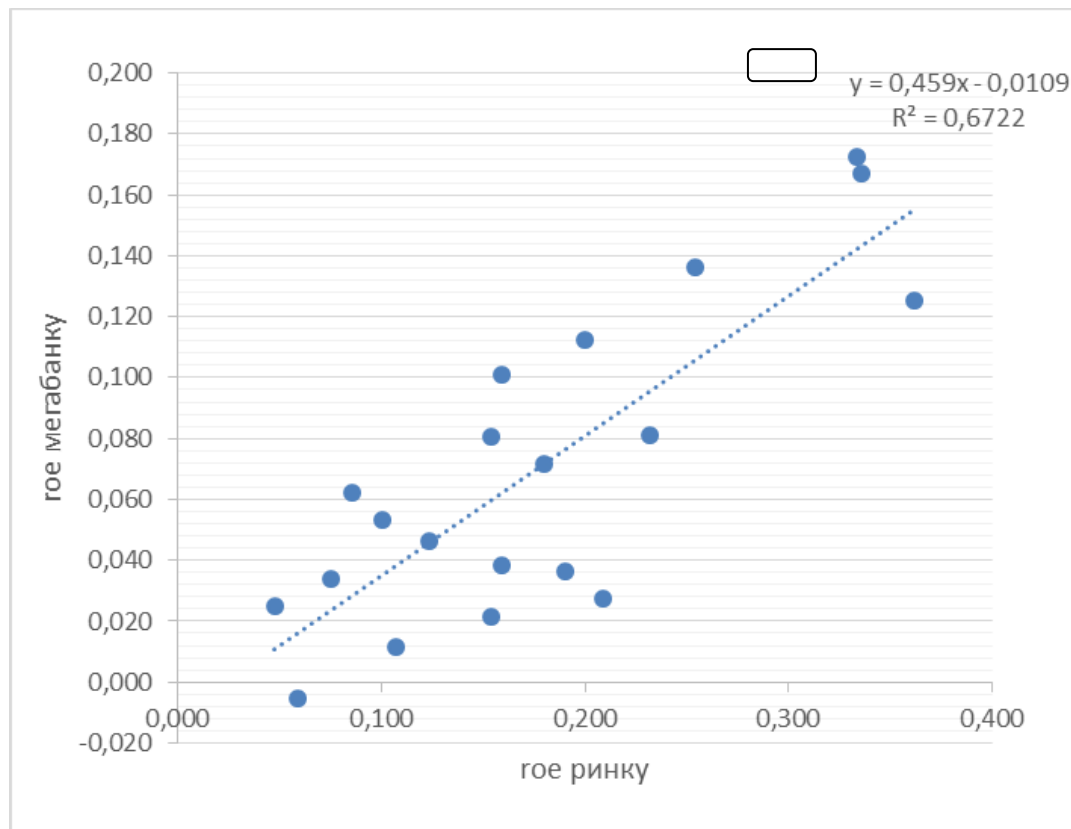


Рис. 3 Рівняння регресії для ROE
Джерело: розраховано автором

Таблиця 4 – Рівняння регресії залежності дохідності банку від середньої дохідності банківської системи (за 2013–2017 рр.)

Регресійне рівняння	Коефіцієнт детермінації R^2 , коефіцієнт кореляційного зв'язку R	β -коефіцієнт ПАТ «МЕГАБАНК»
ROA: $y = 0,7327x - 0,0019$	$R^2 = 0.7647$, $R = 0.8745$	0,7327
ROE: $y = 0,459x - 0,0109$	$R^2 = 0.6722$, $R = 0.8199$	0,459

Джерело: розраховано автором

Таким чином, в результаті проведених розрахунків отримано значення β -коефіцієнту ПАТ «МЕГАБАНК», які будуть підставлені в формули (4) та (5).

Таблиця 5 – Отримані значення β -коефіцієнтів ПАТ «МЕГАБАНК»

Показник β -коефіцієнтів	Значення
β за ROA	0,7327
β за ROE	0,459

Джерело: розраховано автором

Ринкове значення β -коефіцієнту ринку дорівнює 1. β за ROA ПАТ «МЕГАБАНК» (0,7327) свідчить що динаміка рентабельності активів, в цілому, корелює з відповідним показником всієї банківської системи. Що стосується β за ROE (0,459), то можна зробити висновок, що рентабельність власного капіталу ПАТ «МЕГАБАНК» є менш волатильною. Тобто, як зростання доходності, так і її зменшення відбувається майже у два рази повільніше ніж у всієї банківській системі.

Крок 3. Обґрунтування і розрахунок безризикової доходності.

Для апробації запропонованої методики необхідно визначити безризикову ставку доходності, тобто ставку за якою ризик = 0. Зазвичай такою вважається номінальна процентна ставка за короткостроковими державними цінними паперами. Проте навіть не всі країни вважаються надійними позичальниками. Боргові зобов'язання розвинених країн, валюти яких є резервними або вільно конвертованими є менш ризикованими ніж, наприклад, боргові зобов'язання України номіновані в доларах США – у валюті яку позичальник не може емітувати.

Широко розповсюдженим способом диференціації країн за рівнем їх суверенного ризику є методика в основі якої лежить рейтинг міжнародного рейтингового агентства Moody's, від "Ааа" – максимальної оцінки надійності емітента до "С" – його переддефолтного стану. У відповідності з рейтингом до номінальної відсоткової ставки додається премія за ризик. Чим нижчим є рейтинг, тим вищим є ризик, і відповідно, вищою є премія. Так, наприклад, рейтинг США, на жовтень 2018 року становить "Ааа" з ринковою премією – 0,00%, рейтинг Польщі є нижчим і становить "А2", відповідно премія за ризик зростає до +0,98%. Українські державні боргові папери мають рейтинг "Саа2", а премія за ризик становить +10,38% [12].

З урахуванням купонної доходності річних єврооблігацій (євробондів) України, яка складає 7,75% річних [13] можна визначити безризикову ставку доходності для апробації запропонованої методики, додавши до неї премію за суверенний ризик країни: $10,38\% + 7,75\% = 18,13\%$ річних. Далі приводимо річну безризикову ставку до квартальних показників ROE та ROA що використовуються у моделі: $18,13\% / 4 = 4,53\%$, або 0,045 як коефіцієнт.

Крок 4. Розрахунок очікуваної доходності ПАТ «МЕГАБАНК» та визначення ефективності прийнятих управлінських рішень.

За допомогою формул (4) і (5) та даних таблиць 1, 2 та 4 розраховуємо методику дворівневого оцінювання ефективності управлінських рішень стратегічного рівня менеджменту банку за показником ROE та показником ROA:

$$E(ROA_i) = 0,045 + 0,073[E(0,053 - 0,045)] = 0,0509 \text{ або } 5,09\%$$

$$E(ROE_i) = 0,045 + 0,459[E(0,190 - 0,045)] = 0,1115 \text{ або } 11,16\%$$

Висновки. Отже ми отримали очікувані квартальні показники доходності власного капіталу та активів банківської установи, а саме, ПАТ «МЕГАБАНК», які є цільовими для менеджменту найвищого рівня. Порівнюючи очікувані показники з фактичними за результатами діяльності у поточному кварталі (табл. 6), отримуємо коефіцієнт альфа-Йенсена, який свідчить про ефективність прийнятих стратегічних рішень.

Якщо коефіцієнт альфа-Йенсена буде від'ємним, найвищий менеджмент банку, за даної ринкової кон'юнктури, не досяг своїх цілей. І навпаки, позитивне значення коефіцієнту свідчить про ефективність існуючої стратегії та прийнятих управлінських рішень.

Таблиця 6 – Визначення ефективності прийнятих управлінських рішень найвищим менеджментом ПАТ «МЕГАБАНК» за 4 квартал 2017 року

Показник	Фактичні дані (за 4 кв. 2017 року)	Очікувані дані (за 4 кв. 2017 року)	Модифікований коефіцієнт альфа-Йенсена (II) α_{mod}
E(ROA _i)	4,1%	5,09%	-0,99%
E(ROE _i)	3,7%	11,6%	-7,9%

Джерело: розраховано автором

Згідно проведених розрахунків коефіцієнт альфа-Йенсена ПАТ «МЕГАБАНК» за 4 квартал 2017 року за показником рентабельності активів майже відповідає цільовому значенню: відхилення становить лише -0,99%. Отже управління активними операціями банку відбувається досить ефективно, а його стратегія та прийняті управлінські рішення забезпечують очікувано доходність активів.

В той же час, за показником рентабельність власного капіталу спостерігається суттєве відхилення від очікуваної доходності. «Очищений» від поточних та адміністративних витрат прибуток (при розрахунку ROE банку – Прибуток (1)) дає значно менше значення: 3,7% проти очікуваного 11,6%. Причиною є, на наш погляд те, що вітчизняна практика господарської діяльності не передбачає розподіл прибутку власниками через сплату дивідендів. Замість цього власники «дістають»

свій прибуток через збільшення витрат, що дозволяє їм, як зменшувати оподаткування, так й залишати «в тіні» власні статки. Наприклад, банк в статті «Адміністративні та інші операційні витрати» може фінансувати придбання майна (рухомого/нерухомого), сплату різноманітних соціальних і бонусних пакетів, зарубіжні поїдки, кредитування афільованих осіб на безоплатній основі.

З оглядом на це, показник доходності власного капіталу може не надавати всієї повної інформації для оцінки ефективності роботи найвищого менеджменту, хоча він і корелює з показником доходності активів. В цілому, на нашу думку, можна констатувати дієвість застосування дворівневої методики оцінювання ефективності управлінських рішень найвищого рівня менеджменту банку за показником ROA та показником ROE.

З оглядом на цілі дослідження, а саме, розроблення методики оцінювання компетентності персоналу стратегічного рівня управління, з урахуванням неможливості отримання якісних даних для їх застосування у традиційних моделях можна запропонувати нову методику для банківської системи України, а саме – модифікований коефіцієнт альфа-Йенсена (похідний від Моделі оцінки капітальних активів), який визначає різницю між фактично отриманою доходністю банківської установи та її очікуваною доходністю. При цьому очікувана доходність формується під впливом поточної кон'юнктури ринкового середовища, до якої належать: середня доходність ринку, існуюча безризикова доходність, фактор ризику даної банківської установи.

Очікувану доходність пропонується розраховувати за показниками ROA та ROE. Складовими для розрахунку очікуваної рентабельності є: середньозважена рентабельність всієї банківської системи; модифікований коефіцієнт системного ризику (бета банку) – регресія між рентабельністю досліджуваного банку та середньозваженою рентабельністю всієї банківської системи; безризикова ставка доходності.

Алгоритм розрахунку методики дворівневого оцінювання ефективності управлінських рішень стратегічного рівня менеджменту банку має наступну послідовність: 1) розрахунок рентабельності для банківської системи та для досліджуваного банку; 2) визначення модифікованого β -коефіцієнту досліджуваного банку на основі кореляційно-регресійного аналізу; 3) обґрунтування і розрахунок безризикової доходності; 4) розрахунок очікуваної доходності

досліджуваного банку та визначення ефективності прийнятих управлінських рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Arlen R. Gullickson. The Personnel Evaluation Standards: How to Assess Systems for Evaluating Educators. 2nd Edition. N.Y. Corvin Press 2009.
2. Adnan Shaout, Mohamed K. Yousif. Performance Evaluation – Methods and Techniques. International Journal of Computer and Information Technology. Volume 03 – Issue 05, September 2014. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://ijcit.com/archives/volume3/issue5/Paper030516.pdf>
3. Campion, M.A., Fink, A.A., Ruggeberg, B.J., Carr, L., Phillips, G.M., & Odman, R.B. (2011). Doing competencies well: Best practices in competency modeling. *Personnel Psychology*, 64, 225-262.
4. Петюх В.М., Базилюк Б.Г., Герасименко О.О. Управління персоналом. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. К.: КНЕУ, 2007. – 320 с.
5. Nouiri, Issam. Objective optimization tool for integrated groundwater management. *Water Resource Management*. November 2015. Vol. 29, Issue 14.
6. French, Craig W. “The Treynor Capital Asset Pricing Model”. *Journal of Investment Management*. 2003, 1 (2): 60–72.
7. Capital asset pricing model. [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Capital_asset_pricing_model
8. John Lintner. The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets, John Lintner. *Review of Economics and Statistics*. 1965, 47:1, pp. 13–37.
9. Jan Mossin. “Equilibrium in a Capital Asset Market”, *Econometrica*, 34, 1966, pp. 768–783.
10. Jensen, M.C., “The Performance of Mutual Funds in the Period 1945-1964,” *Journal of Finance* 23, 1968, pp. 389-416. [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=244153
11. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208
12. Country Default Spreads and Risk Premiums. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html
13. Минфин. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/markets/eurobonds/>

REFERENCES:

1. Arlen R. Gullickson (2009). *The Personnel Evaluation Standards: How to Assess Systems for Evaluating Educators*. 2nd Edition. N.Y. Corvin Press.
2. Adnan Shaout, Mohamed K. Yousif. *Performance Evaluation – Methods and Techniques*. *International Journal of Computer and Information Technology*. Volume 03 – Issue 05, September 2014. Available at: <https://ijcit.com/archives/volume3/issue5/Paper030516.pdf> (Accessed: 1 April, 2019).
3. Campion, M.A., Fink, A.A., Ruggeberg, B.J., Carr, L., Phillips, G.M., & Odman, R.B. (2011). *Doing competencies well: Best practices in competency modeling*. *Personnel Psychology*, 64, 225-262.
4. Petyukh V.M., Bazylyuk B.H., Herasymenko O.O. (2007). *Upravlinnya personalom*. Navchano-metodychnyy posibnyk dlya samostiynoho vyvchennya dystsypliny. KNEU, 320 pp.
5. Nouri, Issam. *Objective optimization tool for integrated groundwater management*. *Water Resource Management*. November 2015. Vol. 29, Issue 14.
6. French, Craig W. (2003). “*The Treynor Capital Asset Pricing Model*”. *Journal of Investment Management*. 1(2): 60–72.
7. Sharpe, William F. (1964). “*Capital Asset Prices – A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk*”. *Journal of Finance*. XIX (3): 425–442.
8. John Lintner (1965). *The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets*, John Lintner. *Review of Economics and Statistics*. 47:1, pp. 13–37.
9. Jan Mossin (1966). “*Equilibrium in a Capital Asset Market*”, *Econometrica*, 34, 1966, pp. 768–783.
10. Jensen, M.C. “*The Performance of Mutual Funds in the Period 1945-1964*”, *Journal of Finance*” 23, 1968, pp. 389-416. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=244153 (Accessed: 1 April, 2019).
11. The official site of National Bank of Ukraine (2019). Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208 (Accessed: 1 April, 2019).
12. “Country Default Spreads and Risk Premiums” (2019). Available at: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html (Accessed: 1 April, 2019).
13. The official site of Ministry of Finance of Ukraine (2019). Available at: <https://index.minfin.com.ua/markets/eurobonds/> (Accessed: 1 April, 2019).

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 005.73:005.1

ОЦІНКА ДИНАМІКИ ЗМІН ПОКАЗНИКІВ МАЙНОВОГО СТАНУ ТА УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.131.480

Андросова О. Ф., к.е.н.

Національний університет «Запорізька політехніка»

У статті проаналізовано показники майнового стану підприємств машинобудування. Щоб визначити ефективність управління корпоративною культурою на підприємствах машинобудування, необхідно здійснити аналіз показників майнового стану. Визначено що майно підприємств машинобудування може бути використане у внутрішньому обороті або поза їх межами – направлено на погашення дебіторської заборгованості, вкладеним в цінні папери або залученим в оборот інших підприємств у вигляді інвестиційних надходжень. Виокремлено та проаналізовано показники майнового стану: валюта балансу, середня величина основних засобів, фондоозброєність та фондovіддача основних фондів, частка основних засобів в активах, коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів, коефіцієнт мобільності активів. Виявлено, що від їх величин та розміру залежать обсяги діяльності підприємств машинобудування, рівень ліквідності та платоспроможності. Доведено, що стійке фінансове та ринкове положення підприємств машинобудування є кращим показником якісно розробленої та грамотно реалізованої стратегії. З'ясовано, що показники майнового стану впливають на розмір прибутку підприємств машинобудування, кредитний рейтинг, репутацію та імідж підприємств, якість продукції, рівень цін на продукцію, мотивацію праці та моральний дух персоналу, стан та ефективність корпоративної культури. Виявлено що на підприємствах машинобудування існує тенденція до зниження валюти балансу, коефіцієнта середньої величини основних засобів, зменшення коефіцієнта фондоозброєності, збільшення рівня фізичного зносу основних фондів, відтік робочої сили, зменшення коефіцієнта мобільності активів, що негативно впливає на стан корпоративної культури на підприємствах, що аналізувалися. Управління корпоративною культурою є дієвим тільки у випадку вірно розробленої стратегії корпоративної культури, яка сприяє підвищенню шансів на успіх підприємствам машинобудування. Фінансові показники майнового стану зростають, а робітники враховують це підприємство кращим місцем своєї роботи.

Ключові слова: корпоративна культура; стратегія; майновий стан; показник; фондоозброєність; середня величина основних засобів; валюта балансу; актив; пасив

© Андросова О. Ф., к.е.н., 2019

UDC 005.73: 005.1

EVALUATION OF DYNAMICS OF CHANGES IN LOAD INDICATORS AND MANAGEMENT OF CORPORATE CULTURE OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.131.480

Androsova O., PhD in Economics*National University «Zaporizhia Polytechnic»*

The indicators of property status of mechanical engineering enterprises have been analyzed in this article. In order to determine the effectiveness of corporate culture management at the machine-building enterprises, it is necessary to analyze the indicators of property status. It has been determined that the property of machine building enterprises can be used in internal circulation or outside of it - directed to repay the receivables invested in securities or involved in the turnover of other enterprises in the form of investment income. The indicators of the property status have been distinguished and analyzed: balance currency, average value of fixed assets, capital assets and return on capital assets, fixed assets in assets, depreciation factor of fixed assets, factor renewal of fixed assets, factor of asset mobility. It has been revealed that the volume of activity of the enterprises of mechanical engineering, liquidity and solvency depends on their size and size. It has been proved that stable financial and market position of the enterprises of mechanical engineering is the best indicator of a well-developed and competently implemented strategy. It was determined that the indicators of the property status affect the size of the profit of the enterprises of mechanical engineering, credit rating, reputation and image of enterprises, quality of products, the level of prices for products, motivation of work and the morale of the staff, the status and efficiency of corporate culture. It has been revealed that there is a tendency in the machine-building enterprises to reduce the currency of the balance sheet, the coefficient of average value of fixed assets, decrease of the coefficient of capital assets, increase of physical depreciation of fixed assets, outflow of labor force, decrease of the coefficient of mobility of assets, which negatively affects the state of corporate culture in the analyzed enterprises. Managing corporate culture is effective only in the case of a well-developed strategy of corporate culture, which contributes to increasing the chances of success for machine-building enterprises. Financial indicators of property status are increasing, and workers consider this enterprise the best place for their work.

Keywords: corporate culture; strategy; property status; index; capital stock; average value of fixed assets; currency of balance; asset; liability

Актуальність проблеми. Для підняття рейтингу вітчизняних підприємств машинобудування необхідно підвищити їх ефективність та створити належне бізнес-середовище, яке буде сприяти випуску продукції, розвитку інновацій, притоку інвестицій, конкурентоздатності. Аналіз показників майнового стану підприємств машинобудування

показує дійсний стан справ у структурі майна підприємства та вказує на їх здобутки та недоліки. Це питання завжди є актуальним.

Аналіз останніх наукових досліджень. В реаліях сьогодення це питання досліджували такі українські вчені: Череп А. В., Зимовець В. В., Іваницька Н. Б., Кіндзерський Ю. В., Кривозв'язок І. В., Попова А. О., Фоменко А. В. Андрющенко І. Є.

Зміна гравців на українському ринку підприємств машинобудування, втрата ринків збуту, прагнення до входження в ЄС – все це свідчить про необхідність великих змін в українському суспільстві. Наукові пошуки українських вчених, економістів дуже значні, але завжди в наукових дослідженнях виникають актуальні проблеми та шляхи їх вирішення, щодо аналізу показників майнового стану підприємств машинобудування, їх впливу на корпоративну культуру на цих підприємствах, стратегію та управління.

Метою статті є дослідження показників майнового стану представників підприємств машинобудування, аналіз та оцінка динаміки змін показників, яка надасть уявлення про дійсний майновий стан підприємств машинобудування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління корпоративною культурою на підприємствах машинобудування не можливе без оцінки динаміки змін показників майнового стану платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості. Аналіз показників майнового стану підприємств має дуже важливе значення. Від їх величин та розміру структури залежать обсяги діяльності підприємств машинобудування, рівень платоспроможності та ліквідності. Фінансова стійкість, соціально-економічний розвиток господарчого підприємства та стан розвитку корпоративної культури й управління нею.

Аналіз динаміки складу і структури майна підприємств машинобудування дозволяє встановити розмір абсолютного та відносного приросту або зменшення всього майна підприємств й окремих його видів. Певні можливості створює зміна структури майна для основної виробничої та фінансової діяльності і впливає на оборотність структурних активів. За допомогою вертикального та горизонтального аналізу можна отримати коефіцієнти, які характеризують якісні зміни в структурі майна та його джерелах.

Аналіз показників майнового стану ПАТ «Запорізький завод важкого кранобудування», представлено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Аналіз показників майнового стану ПАТ «Запорізький завод важкого кранобудування»

Показник	Формули	Періоди										Відхилення (±) 2017р від					2017р у % до					
		2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15								
Валюта балансу		392272	328830	309375	360720	367300	-24972	38470	57925	6580	9363	11170	11872	10182								
Середня величина основних засобів		248029	234734	230322,50	233233	228616	-19413	-6118	-1706,5	-4617	9217	97,39	99,26	98,02								
Фондоозброєність	$\Phi_0 = \frac{03}{4}$	596,22	672,6	738,21	683,97	651,33	55,11	-21,27	-86,88	-32,64	109,24	96,84	88,23	95,23								
Фондовідача основних фондів	$\Phi_в = \frac{ЧД(Ф)Р}{03}$	0,9	0,61	0,98	1,43	1,6	0,7	0,99	0,62	0,17	177,78	262,30	163,27	111,89								
Частка основних засобів в активах	$\text{Ч}_{0,3} = \frac{\text{Первісна вартість основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів} + \text{Активи}}$	0,63	0,76	0,72	0,67	0,67	0,04	-0,09	-0,05	0	106,35	88,16	93,06	100,00								
Коефіцієнт зносу основних засобів	$R_{\text{н.о.з}} = \frac{\text{Знос основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	0,0054	0,0045	0,0056	0,0057	0,073	0,0676	0,0685	0,0674	0,0673	1351,85	1622,22	1303,57	1280,70								
Коефіцієнт оновлення основних засобів	$R_{\text{о.о.з}} = \frac{\text{Збільшення за звітний період первісної вартості осн.засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів на кінець року}}$	1	1,12	0,92	0,98	1,06	0,06	-0,06	0,14	0,08	106,00	94,64	115,22	108,16								
Коефіцієнт мобільності активів	$R_{\text{моб.}} = \frac{\text{Оборотні активи (мобільні)}}{\text{Необоротні активи}}$	0,48	0,23	0,27	0,56	0,44	-0,04	0,21	0,17	-0,12	91,67	191,30	162,96	78,57								

Джерело: [розроблено автором]

Розрахунки табл. 1 свідчать, що валюта балансу почала поступово знижуватися в 2014 – 2015рр., 2016 – 2017рр. демонструє її збільшення, що відповідає нормативу. Середня величина основних засобів не відповідала нормативу в 2015р., 2017р., мала поступове зниження. Коефіцієнт фондоозброєності відповідав нормативу з 2013р. до 2015р., а потім почав зменшуватися, що знижує на підприємстві показники забезпеченості персоналу основними засобами. Ефективність використання основних фондів на підприємстві дуже висока в періоди 2013р., 2015 – 2017рр., окрім 2014р. Частка коштів, інвестованих в основні засоби у валюті балансу з 2015р. має тенденцію до зменшення, що відповідає нормативу, період 2013 – 2014рр. не відповідає нормативному показнику. На підприємстві коефіцієнт зносу основних засобів відповідав нормативу у 2013 – 2014рр., мав зменшення, але у 2015 – 2017рр. данні розрахунків свідчать, що рівень фізичного зносу основних фондів збільшується, це потребує додаткових коштів. Рівень фізичного оновлення основних фондів на підприємстві відповідає нормативу в 2013 – 2014рр. та 2017р. Коефіцієнт мобільності активів ($R_{\text{моб}} \geq 5$) не відповідає нормативу, на підприємстві неможливо перетворити активи у ліквідні кошти.

Розглянемо в таблиці 2 аналіз показників майнового стану ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод».

Згідно розрахунків табл. 2, у 2014 р. відбулося зменшення валюти балансу, а у 2017 р. валюта балансу зменшилася майже в 2,5 рази порівняно з 2016 р. Середня величина основних засобів підприємства з 2014 до 2015 рр. мала тенденцію до зниження, а починаючи з 2016 по 2017 рр. почалося поступове її збільшення. Забезпеченість основними засобами на підприємстві почала зменшуватися з 2014 року, але з 2015 р. почалося зменшення середньої кількості працівників на підприємстві. Ефективність використання основних фондів низька на підприємстві. Підприємство має негативний результат дії цього показника на фінансову діяльність підприємства. Коефіцієнт зносу основних фондів відповідає вимогам, має тенденцію до зменшення. Коефіцієнт оновлення основних засобів у 2015-2016 роках не відповідав нормативу, в 2017 р. рівень фізичного оновлення основних фондів збільшився. Коефіцієнт мобільності активів не відповідає нормативу $K_{\text{моб}} \geq 5$, знаходиться далеко за його межами.

Таблиця 2 – Аналіз показників майнового стану ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»

Показник	Формули	Періоди						Відхилення (±) 2017р від						2017р у % до		
		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016
Валюта балансу		341476	284998	296919	439747	174648	-166828	-110350	-122271	-265099	51,15	61,28	58,82	39,72		
Середня величина основних засобів		71559,5	68641	61917,5	157846	158183	86623,5	89542	96265,5	337	221,05	230,45	255,47	100,21		
Фондоозброєність	$\Phi_0 = \frac{03}{4}$	61,64	57,97	54,79	183,33	180,16	118,52	122,19	125,37	-3,17	292,28	310,78	328,82	98,27		
Фондовіддача основних фондів	$\Phi_B = \frac{ЧД(В)Р}{03}$	5,52	4,15	5,39	1,46	1,61	-3,91	-2,54	-3,78	0,15	29,17	38,80	29,87	110,27		
Частка основних засобів в активах	$Ч_{0,3} = \frac{\text{Первісна вартість основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів} / \text{Активи}}$	0,48	0,6	0,57	0,41	0,45	-0,03	-0,15	-0,12	0,04	93,75	75,00	78,95	109,76		
Коефіцієнт зносу основних засобів	$R_{зно.3} = \frac{\text{Знос основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	0,58	0,57	0,62	0,13	0,15	-0,43	-0,42	-0,47	0,02	25,86	26,32	24,19	115,38		
Коефіцієнт оновлення основних засобів	$R_{зно.3} = \frac{\text{Збільшення за звітний період первісної вартості осн.засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів на кінець року}}$	0,97	1,02	0,97	0,96	1,14	0,17	0,12	0,17	0,18	117,53	111,76	117,53	118,75		
Коефіцієнт мобільності активів	$R_{моб.} = \frac{\text{Оборотні активи (мобільні)}}{\text{Необоротні активи}}$	3	1,75	2,16	1,13	1,44	-1,56	-0,31	-0,72	0,31	48,00	82,29	66,67	127,43		

Джерело: розроблено автором

Висновки. Наведений аналіз показників майнового стану на підприємствах машинобудування вказують на однакові проблеми дани підприємств, а саме: зниження валюти балансу в період військових дій, зменшення середньої величини основних засобів, зниження ефективності використання основних фондів. Коефіцієнт зношення основних засобів не відповідає нормативу й потребує додаткових коштів. Підприємства машинобудування починають налагоджувати нові економічні взаємозв'язки, знаходять нові ринки збуту, оновлюють основні фонди, переглядають свої стратегії, що сприяє розвитку корпоративної культури та її впровадженню на підприємствах машинобудування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Череп А. В. Модернізація організації виробництва підприємств машинобудування на засадах інноваційного розвитку / А. В. Череп, Н. В. Соловійова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2016. – № 3 (90). – С. 63-66.
2. Зимовець В. В. Фінансові механізми розвитку машинобудування в Україні / В. В. Зимовець, П. О. Керімов // Фінанси України. – 2017. – № 3 (256). – С. 111-121.
3. Іваницька Н. Б. Фінансово-економічний аналіз соціального розвитку машинобудівних підприємств / Н. Б. Іваницька // "Львівська політехніка" національний університет. Вісник... : збірник наук. праць. № 778. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - Львів, 2013. – С. 160-165.
4. Кривов'язюк І. В. Діагностика кризового стану інноваційно активних машинобудівних підприємств на базі дискримінантної моделі / І. В. Кривов'язюк, Р. М. Стрільчук // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 7 (181). – С. 454-465.
5. Кіндзерський Ю. В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія / Ю. В. Кіндзерський. – Київ : НАН України, 2013. – 536 с.
6. Попова А. О. Сучасний стан, проблеми та напрями розвитку машинобудування в фінансово-економічному механізмі України : [додаються статистичні матеріали за 2001-2013 роки] / А. О. Попова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2015. – № 1 (82). – С. 54-61.
7. Фоменко А. В. Теоретичне обґрунтування визначення узагальнюючої якісної характеристики фінансового стану машинобудівних підприємств / А. В. Фоменко // "Львівська політехніка" національний університет. Вісник...: збірник наук. праць. № 819. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми

- розвитку. – Львів, 2015. – С. 97-103.
8. Андрющенко І. Є. Аналіз показників стійкості функціонування машинобудівних підприємств: [електронна стаття] / І. Є. Андрющенко.- Електронні дані // EIRZNTU (Electronic Institutional Repository of Zaporizhzhya National Technical University). – Запоріжжя, 2015 -.- Режим доступу: <http://eir.zntu.edu.ua/handle/123456789/1929>. - Назва з екрана. - Дата перегляду: 23.01.2018
 9. Андрющенко І. Є. Оцінювання живучості машинобудівних підприємств: [електронна стаття] / І. Є. Андрющенко.- Електронні дані // EIRZNTU (Electronic Institutional Repository of Zaporizhzhya National Technical University). – Запоріжжя, 2015 -.- Режим доступу: <http://eir.zntu.edu.ua/handle/123456789/1930>. - Назва з екрана. - Дата перегляду: 23.01.2018
 10. Андрющенко І. Є. Сучасні тенденції показників надійності функціонування машинобудівних підприємств: [електронна стаття] / І. Є. Андрющенко.- Електронні дані // EIRZNTU (Electronic Institutional Repository of Zaporizhzhya National Technical University). – Запоріжжя, 2015 -.- Режим доступу: <http://eir.zntu.edu.ua/handle/123456789/1923>. - Назва з екрана. - Дата перегляду: 19.01.2018

REFERENCES:

1. Cherep A. V. & Solovyova N. V. (2016) Modernizatsiya orhanizatsiyi vyrobnytstva pidpryyemstv mashynobuduvannya na zasadakh innovatsiynoho rozvytku [Modernization of the organization of production of machine-building enterprises on the basis of innovative development]. Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo [in Ukraine].
2. Zymovets' V. V. & Kerimov P. O. (2017). Finansovi mekhanizmy rozvytku mashynobuduvannya v Ukrayini [Financial Mechanisms of Mechanical Engineering Development in Ukraine] Finansy Ukrayiny [in Ukraine].
3. Ivanyts'ka N. B. (2013). Finansovo-ekonomichnyy analiz sotsial'noho rozvytku mashynobudivnykh pidpryyemstv [Financial and economic analysis of social development of machine-building enterprises]. L'viv [in Ukraine].
4. Kryvov'yazyuk I. V. & Stril'chuk R. M. (2016). Diahnostyka kryzovoho stanu innovatsiyno aktyvnykh mashynobudivnykh pidpryyemstv na bazi dyskryminantnoyi modeli [Diagnostics of the crisis state of innovative active machine-building enterprises on the basis of a discriminant model]. Aktual'ni problemy ekonomiky [in Ukraine].
5. Kindzers'kyu YU. V. (2013). Promyslovist' Ukrayiny: stratehiya i polityka strukturno-tekhnologichnoyi modernizatsiyi [Ukrainian industry: strategy and policy of structural

- and technological modernization]. Kyiv: NAN Ukrayiny [in Ukraine].
6. Popova A. O. (2015). Suchasnyy stan, problemy ta napryamy rozvytku mashynobuduvannya v finansovo-ekonomichnomu mekhanizmi Ukrayiny [Current situation, problems and directions of development of mechanical engineering in the financial and economic mechanism of Ukraine]. Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo [in Ukraine].
 7. Fomenko A. V. (2015). Teoretychne obgruntuvannya vyznachennya uzahal'nyuyuchoyi yakisnoyi kharakterystyky finansovoho stanu mashynobudivnykh pidpryyemstv [Theoretical substantiation of the definition of a generalizing qualitative characteristic of the financial state of machine-building enterprises]. L'viv [in Ukraine].
 8. Andryushchenko I. Ye. (2015). Analiz pokaznykiv stiykosti funktsionuvannya mashynobudivnykh pidpryyemstv [Analysis of indicators of the stability of the functioning of machine-building enterprises]. EIRZNTU (Electronic Institutional Repository of Zaporizhzhya National Technical University. Retrieved from <http://eir.zntu.edu.ua/handle/123456789/1929>. - Nazva z ekrana. - Data perehlyadu: 23.01.2018 [in Ukraine].
 9. Andryushchenko I. Ye. (2015). Otsinyuvannya zhyvuchosti mashynobudivnykh pidpryyemstv [Estimation of survivability of machine-building enterprises]. Electronic Institutional Repository of Zaporizhzhya National Technical University. Retrieved from <http://eir.zntu.edu.ua/handle/123456789/1930>. - Nazva z ekrana. - Data perehlyadu: 23.01.2018 [in Ukraine].
 10. Andryushchenko I. Ye. (2015). Suchasni tendentsiyi pokaznykiv nadiynosti funktsionuvannya mashynobudivnykh pidpryyemstv [Modern tendencies of indicators of reliability of the functioning of machine-building enterprises]. Electronic Institutional Repository of Zaporizhzhya National Technical University. Retrieved from <http://eir.zntu.edu.ua/handle/123456789/1923>. - Nazva z ekrana. - Data perehlyadu: 19.01.2018 [in Ukraine].

УДК 338.47:656.6

**ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МОРСЬКОГО
ТРАНСПОРТУ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.140.481

**Гапонюк О. І., к.е.н.,
Чаркіна Д. О.***Маріупольський державний університет, м. Маріуполь*

У статті досліджено сучасний стан морського транспорту, визначено динаміку та перспективи розвитку, наведено основні переваги морської галузі. Так, зазначено, що глобалізаційні процеси, якими характеризується поточний стан розвитку світової економіки, обумовлюють активізацію міждержавних господарських зв'язків, що дуже посилює роль транспорту, зокрема морського, адже він є головною опорою глобалізації у зв'язку з великою протяжністю водного простору, що розділяє основні економічні регіони світу. Окреслено, що морський транспорт є центральним компонентом міжнародних транспортних мереж, які обслуговують виробничо-збутові ланцюги і міжнародну торгівлю. Відповідно ця галузь повинна постійно нарощувати свої конкурентні переваги для подальшого зростання загального рівня конкурентоспроможності національної економіки. Одним з ключових елементів транспортної системи країн являються підприємства водного транспорту, адже саме на цей вид транспорту припадає найбільша частина вантажообігу в міжнародних перевезеннях, адже водний транспорт, зокрема морський, грає важливу роль в забезпеченні інтеграції країн до світового господарства. Було доведено, що явища конкуренції та конкурентних переваг є ключовими факторами розвитку підприємств морської галузі, які повинні постійно нарощувати свої конкурентні переваги для подальшого зростання загального рівня конкурентоспроможності національної економіки. Також було визначено, що одним із найвагоміших факторів, який є запорукою високого рівня конкурентоспроможності сучасного морського транспорту є портове господарство, що зумовлює необхідність формування заходів щодо підвищення конкурентоспроможності морських портів. Так, значна увага, була приділена основним напрямкам підвищення конкурентоспроможності портової галузі держави. У статті, авторами, визначено проблематику оцінки механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємств портового господарства з точки зору підходів таких, як процесний, маркетинговий та кластерний.

Ключові слова: конкуренція; конкурентоспроможність; конкурентоздатність; підприємства морського транспорту; економічний механізм

UDC 338.47:656.6

**DEVELOPMENT OF THE EFFICIENT COMPETITIVENESS
MECHANISM FOR MARITIME TRANSPORT ENTERPRISES**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.140.481

**Gaponiuk O., PhD in Economics
Charkina D.***Mariupol State University, Mariupol*

The present state of maritime transport has been studied, the dynamics and prospects of its development have been determined, the main advantages of the maritime industry have been presented in the article. Different economic methods have been used. Thus, it has been stressed that globalization processes, characterizing the current state of the world economy development, intensify interstate economic ties, greatly enhancing the role of transport, maritime one in particular as it is a mainstay of globalization due to long water area dividing main economic region of the world. It has been stated that maritime transport is a central element of international transport networks, which serve value chains and international trade. Accordingly, this industry should constantly increase its competitive advantages for further growth of the overall level of national economy competitiveness. Maritime transport enterprises are deemed one of the key constituents of country`s transport system since it accounts for the largest part of cargo turnover in international transportation, as water transport, marine one, in particular, plays an important role in ensuring the integration of countries into the world economy. The analysis and proofs that the phenomena of competition and competitive advantages are key development factors of marine enterprises, set to build up steadily their competitive advantages for further growth of the overall level of national economy competitiveness have been provided. It was also determined that one of the most important factors that is the key to the high level of competitiveness of modern maritime transport is the port economy, which determines the need for measures to increase the competitiveness of seaports. Thus, considerable attention has been paid to the main directions of increasing the competitiveness of the state`s port industry. The range of evaluation issues of competitiveness ensuring mechanisms of port enterprises from the viewpoint of the following approaches: process approach, marketing approach and cluster approach have been defined in this article by the authors.

Keywords: competition; competitiveness; sea transport enterprises; economic mechanism

Актуальність проблеми. В умовах глобалізаційних процесів, розвиток світової економіки значною мірою залежить від рівня встановлених міжнародних зв'язків. Велику роль в розвитку цих зв'язків грає транспорт, який забезпечує постійне пересування матеріальних та людських потоків. Одним з ключових елементів транспортної системи

країн являються підприємства водного транспорту, адже саме на цей вид транспорту припадає найбільша частина вантажообігу в міжнародних перевезеннях, адже водний транспорт, зокрема морський, грає важливу роль в забезпеченні інтеграції країн до світового господарства. Це обумовлює постійне підвищення вимог щодо якості надання транспортних послуг та підвищення їх рівня конкурентоспроможності відповідно до специфіки попиту.

На рівень конкурентоспроможності водного транспорту має вплив особливості діяльності підприємств, а також стан їх внутрішнього та зовнішнього середовища. Тому важливим завданням для підприємств водного транспорту є постійний моніторинг факторів впливу для подальшої оцінки їх ваги на конкурентні переваги та розробки дієвого економічного механізму формування високого рівня конкурентоздатності підприємств морського транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних засад оцінки конкурентоздатності підприємств в цілому та водного транспорту, зокрема, присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених таких, як П. Діксона, М. Мескона, М. Портера, І. Білецької, О. Кібік та ін. Однак, незважаючи на наявність значної кількості напрацювань, слід зауважити, що окремі аспекти формування ефективного економічного механізму забезпечення високого рівня конкурентоздатності морського транспорту потребують подальших досліджень.

Метою статті є дослідження ефективних шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств морського транспорту за допомогою формування економічного механізму з урахуванням високого ступеня мінливості конкурентного середовища підприємств водного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізаційні процеси, якими характеризується поточний стан розвитку світової економіки, обумовлюють активізацію міждержавних господарських зв'язків, що дуже посилює роль транспорту, зокрема морського, адже він є головною опорою глобалізації у зв'язку з великою протяжністю водного простору, що розділяє основні економічні регіони світу. Динаміка вантажообігу морського транспорту наведена на рис. 1.

Вона свідчить про стабільне збільшення обсягів перевезень. За період 2006-2010 рр. обсяги перевезень в середньому щорічно зростали на 2,3 %. У 2011-2017 рр. найбільше зростання припадало на 2012 р.

порівняно з попереднім роком з тенденцією подальшого сповільнення темпів зростання у зв'язку з погіршенням економічного стану великих промислово розвинутих країн та зменшення впливу Азії на світову торгівлю, але починаючи з 2015 р. можна відзначити тенденцію до збільшення темпів росту, що обумовлено пожвавленням світової економічної активності серед європейських країн.



*Рис. 1 Динаміка вантажообігу морського транспорту
Джерело: розроблено авторами на основі даних [15]*

Задля подальшого аналізу змін в обсязі морських перевезень за 2006-2011 рр. за 2012-2017 рр. доцільно розрахувати середній темпи росту (T_{p1} - 2006-2011 рр., T_{p2} - 2012-2017 рр.), для розрахунку використано формулу темпу росту середньої геометричної темпу росту:

$$T_{p1} = \sqrt[5]{\frac{8785}{7701}} = 1,02; \quad T_{p2} = \sqrt[5]{\frac{10702}{9197}} = 1,03 \quad (1)$$

На основі даних розрахуємо коефіцієнт прискорення / уповільнення:

$$K_{np(cn)} = \frac{1,03}{1,02} = 1,004; \quad 1,004 > 1, \text{ що свідчить про незначне, але прискорення}$$

темпів зростання обсягів морських перевезень, що свідчить про позитивну тенденцію розвитку морського транспорту.

На основі розрахункових показників (табл. 1) були визначенні наступні тенденції в морських перевезеннях. За останні 12 років, щорічний обсяг морських перевезень склав 9048,75 млн. тон; при цьому

середній абсолютний приріст свідчить про щорічне зростання обсягів на 272,82 млн. тон.

Середній темп росту склав 103 %, і середній темп приросту свідчить про щорічне зростання обсягів морських перевезень на 3,04 %. Стосовно абсолютного значення одного проценту приросту обсягів морських перевезень, то в середньому, щорічно він складав 89 млн. тон. Отже, наведені результати є свідомством відносно позитивної динаміки, але динаміка є досить незначною, що свідчить про необхідність додаткових мір щодо поліпшення стану розвитку морського транспорту.

Таблиця 1 – Показники динаміки обсягу морських перевезень

Роки	Y	Абсол. приріст		Темп росту		Темп приросту		Абсолютне значення 1% приросту ланцюговий
		Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий	Базисний	
		$Y_t - Y_{t-1}$	$Y_t - Y_0$	Тр	Тр	Тпр	Тпр	
2006	7 701	-	-	-	-	-	-	-
2007	8 034	333,0	333,0	104,3	104,3	4,3	4,3	77,0
2008	8 229	195,0	528,0	102,4	106,9	2,4	2,4	80,3
2009	7 858	-371,0	157,0	95,5	102,0	-4,5	-4,5	82,3
2010	8 409	551,0	708,0	107,0	109,2	7,0	7,0	78,6
2011	8 785	376,0	1084,0	104,5	114,1	4,5	4,5	84,1
2012	9 197	412,0	1496,0	104,7	119,4	4,7	4,7	87,9
2013	9 514	317,0	1813,0	103,4	123,5	3,4	3,4	92,0
2014	9 843	329,0	2142,0	103,5	127,8	3,5	3,5	95,1
2015	10 024	181,0	2323,0	101,8	130,2	1,8	1,8	98,4
2016	10 289	265,0	2588,0	102,6	133,6	2,6	2,6	100,2
2017	10 702	413,0	3001,0	104,0	139,0	4,0	4,0	102,9

Джерело: розроблено авторами на основі даних [15]

Отже, морський транспорт є центральним компонентом міжнародних транспортних мереж, які обслуговують виробничо-збутові ланцюги і міжнародну торгівлю. Морський транспорт сприяє промисловому розвитку, сприяючи зростанню обробної промисловості, зміцнюючи зв'язки між галузями, що виробляють споживчі товари, проміжну продукцію і засоби виробництва, стимулюючи регіональну економічну і торговельну інтеграцію. Відповідно ця галузь повинна постійно нарощувати свої конкурентні переваги для подальшого зростання загального рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Таким чином, в розвиненому економічному просторі, будь-яка сфера діяльності пов'язана з явищами конкуренції і конкурентних

переваг об'єктів. Конкуренція є об'єктивним економічним законом розвинутого товарного виробництва, дія якого є для товаровиробників зовнішньою примусовою силою до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, збільшення масштабів виробництва, прискорення науково-технічного прогресу, впровадження нових форм організації виробництва, форм і систем заробітної плати тощо. Дія багатьох економічних законів відбувається у формі примусових сил конкурентної боротьби, в результаті чого конкуренція виступає важливою рушійною силою розвитку економічної системи, складовою частиною господарського механізму [14].

Головним завданням підприємств в таких умовах є завоювання ринку, боротьба за споживача та перемога своїх конкурентів для забезпечення одержання сталого прибутку. Реалізація поставлених завдань можлива за умови грамотної стратегії при використанні основних конкурентних переваг, якими володіє підприємство.

Критерієм успішного функціонування підприємства є рівень його конкурентоспроможності, а тому перед кожним підприємством стає задача оцінити цей показник в нестабільних умовах господарювання. Характеристика щодо сутності конкурентоспроможності наведена у таблиці 2.

Таблиця 2 – Тракткування поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Автор	Зміст поняття
Білецька І. І.	Конкурентоспроможність підприємства – тимчасовий стан об'єкта, забезпечуваний здатністю до кращого використання ключових компетенцій у порівнянні з конкурентами й умінням підтримувати цей стан якийсь час.
Вініченко І. І.	Конкурентоспроможність підприємства – можливість його ефективної господарської діяльності й її практичної реалізації в умовах конкурентного ринку.
Діксон П. Р.	Конкурентоспроможність підприємства показує наскільки продуктивна й ефективна фірма щодо конкурентів, посередників та в обслуговуванні замовлень.
Должанський І. З.	Конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку.
Райзберг Б. А.	Конкурентоспроможність підприємства – це реальна і потенційна можливість фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачі, ніж товари їх конкурентів.

Джерело: [2, с. 81; 3, с. 10; 5, с. 131; 6, с. 384; 11, с. 495]

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства раціонально спланувати, організувати свою

діяльність і функціонувати протягом тривалого часу, враховуючи при цьому всі можливості і майбутні загрози з боку зовнішнього середовища.

Слід зазначити, що в умовах посилення світової конкуренції та формування жорстокіших умов, виникає необхідність нарощування конкурентної функції підприємств в зазначених умовах, тому перед підприємствами стає необхідність формування конкурентоздатності, яка є характеристикою ефективності функціонування економічних суб'єктів в конкурентних умовах ринку в більш тривалій період.

Сутність поняття «конкурентоздатність підприємства» досліджувалась як українськими, так і зарубіжними вченими. Різноманітні погляди авторів на це поняття наведені в таблиці 3.

Таблиця 3 – Трактуювання поняття «конкурентоздатність підприємства»

Автор	Визначення
Іванов Ю. Б.	Конкурентоздатність підприємства – це система, яка складається з безперервно взаємодіючих факторів та характеризує ступінь реалізації можливостей підприємства до отримання та утримання конкурентної переваги.
Мескон М. Х.	Конкурентоздатність підприємства – відносна характеристика, яка відображає відмінності в розвитку даної фірми від конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреби людей і за ефективністю виробничої діяльності.
Оберемчук В. Ф.	Конкурентоздатність підприємства – комплексна порівняльна характеристика підприємства, що відображає ступінь переваги оціночних показників діяльності підприємства, що визначає його успіх на певному ринку за певний проміжок часу.
Портер М. Ю.	Конкурентоздатність підприємства – положення товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринку, яке визначається сукупністю факторів та відображається сукупністю показників.
Савчук О. В.	Конкурентоздатність підприємства – характеристика, що визначає стійкість підприємства, здатність його зберігати своє становище на ринку чи розширювати займаний сектор ринку.

Джерело: [7, с. 13; 8, с. 323; 9, с. 212; 10, с. 244; 12, с. 58]

Отже, можна зробити висновок, що конкурентоздатність підприємства – це здатність підприємства у довгостроковому періоді функціонувати в умовах ринкової економіки, створюючи та реалізуючи продукцію, яка задовольняє потреби людей та відрізняється від аналогів, при цьому займати стійку позицію у певній галузі та отримувати регулярний прибуток, достатній для вдосконалення виробництва.

Таким чином, конкурентоспроможність характеризує стан об'єктів, які були створені недавно та тільки мають виходити на ринок.

Конкурентоздатність – більш широке поняття, яке характеризує об'єкти, що вже діють на ринку певний час, та в своїй основі має поняття конкурентоспроможності.

Поняття конкурентоспроможності/конкурентоздатності супроводжує сучасні трансформаційні перетворення на всіх ієрархічних ланках ринкового простору як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі. Тому не дивно, що на цей показник мають вплив чинники як мікро-, так і макросередовища. Чинники конкурентоспроможності – явища та процеси, які викликають зміну рівня конкурентоспроможності підприємства.

На нашу думку, на конкурентоспроможність підприємств водного транспорту поряд з внутрішніми галузевими чинниками, що є чинниками внутрішнього маркетингового середовища, найбільш вагомий вплив здійснюють глобальні чинники зовнішнього характеру впливу, а саме стан, тенденції, динаміка та структура розвитку світової торгівлі товарами, відповідно до якої формується попит та той чи інший вантажопотік на світових ринках та, як наслідок, визначається обсяг попиту на послуги з перевезень відповідними видами транспорту, зокрема морським, та попиту на портові послуги.

Один із найвагоміших факторів, який є запорукою високого рівня конкурентоспроможності сучасного морського транспорту є портове господарство, що зумовлює необхідність формування заходів щодо підвищення конкурентоспроможності морських портів.

В зазначених умовах можна сформулювати наступні основні положення підвищення конкурентоспроможності морських портів.

1. Напрями підвищення конкурентоспроможності морських портів за економічними параметрами: зниження ціни судна за рахунок уніфікації проектів судів, розвитку заходів державної підтримки; зниження собівартості утримання судів в експлуатації за рахунок оптимізації витрат за статтями витрат, збільшення завантаження суден шляхом зменшення порожніх пробігів, скорочення витрат на портові збори і послуги, що надаються суднам у портах; підвищення якості економічної обґрунтованості величини тарифів на вантажно-розвантажувальні роботи та інші послуги портів з урахуванням рівня відповідних тарифів в конкуруючих портах: поліпшення фінансових

показників роботи підприємств, зниження загальних експлуатаційних витрат шляхом оптимізації управлінської діяльності компанії.

2. Напрями підвищення конкурентоспроможності морських портів за технічними параметрами: оптимізація основних характеристик судів; активне використання на судах засобів автоматизації судноводіння і зв'язку; підвищення рівня технічної оснащеності порту; розвиток засобів навігаційного забезпечення мореплавства; підвищення якості техніко-економічних обґрунтувань будівництва нових суден і портів; підвищення рівня безпеки мореплавства за рахунок впровадження глобальних і локальних систем; розвиток та оптимізація транспортної інфраструктури; облік екологічної безпеки при проектуванні і будівництві флоту і портів.

3. Напрями підвищення конкурентоспроможності морських портів за організаційними параметрами: вдосконалення бізнес-планування діяльності компаній; підвищення якості комерційного менеджменту; підвищення рівня професійної підготовки кадрів; розширення переліку послуг, що надаються суднами у портах; впровадження нових інформаційних технологій управління транспортними процесами; вдосконалення технологій перевезення і перевалки вантажів; впровадження міжнародних стандартів якості виробничої і управлінської діяльності компаній; підвищення інвестиційної привабливості морського транспорту.

4. Напрями підвищення конкурентоспроможності морських портів по нормативним параметрам: розробка та ратифікація міжнародних конвенцій в області діяльності морського транспорту; розробка, вдосконалення та реалізація нормативних правових актів у галузі діяльності морського транспорту; організація моніторингу за прийняттям та виконанням нормативних правових актів у галузі діяльності морського транспорту.

Сьогодення однією з найважливіших задач морських портів для забезпечення конкурентоспроможності стає формування економічного механізму.

Як свідчать наукові дослідження з проблематики оцінки механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємств портового господарства [1, 14] з точки зору підходів до забезпечення конкурентоспроможності морських портів можна виокремити такі, як процесний, маркетинговий та кластерний.

Процесний підхід передбачає неперервний взаємозв'язок дій та функцій, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності порту, враховуючи технологію надання портових послуг, види виробничо-економічних ресурсів, особливості стратегічного та маркетингового менеджменту. Це один з найбільш поширеніших та традиційних підходів.

Маркетинговий підхід передбачає визначення вузької спеціалізації портових послуг, реалізацію дій, спрямованих на досягнення їх високої якості, формування клієнтської бази, оптимізацію трансакційних витрат, враховуючи логістичні ланцюжки морського порту. Тобто застосування даного підходу як основи забезпечення конкурентоспроможності перш за все зорієнтовано на фактори зовнішнього середовища та внутрішнього макросередовища. При цьому якість послуг та клієнтозорієнтованість є ключовими орієнтирами діяльності.

Але на сьогодні найбільш ефективним є кластерний підхід, який передбачає створення структури (портово-логістичного кластеру), в якій всі учасники набувають додаткові конкурентні переваги за допомогою сукупного впливу ефектів масштабу і синергії. Таким чином, створюються умови для розвитку інтеграційних зв'язків між морським портом, промисловими, транспортними та іншими підприємствами регіону, структурами регіональної влади, консалтинговими підприємствами і транспортно-логістичними системами та, як наслідок, забезпечується формування промислово-портового кластера.

Визначені підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності слід розглядати в якості методологічної основи формування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності морського порту, враховуючи роль порту в економіці країни чи регіону як елемента інфраструктури і логістичної системи, особливості сучасного розвитку, що проявляються в глобалізації економіки і інтеграції бізнесу.

На нашу думку, зазначені підходи визначають специфіку складових самого економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності порту, в рамках яких запропоновано виділяти принципи, форми, методи та інструменти, що обумовлюють характер дій, спрямованих на досягнення цілей, створення сприятливих умов для ефективного

використання ресурсів порту та вигідного позиціонування порту в конкурентному середовищі регіону.

Отже, економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності морського порту має поєднувати різні аспекти позиціонування портів в висококонкурентному середовищі, зокрема підходи, принципи, форми, методи, інструменти формування та розвитку конкурентних портів, що проявляється в синергетичному ефекті від імплементації їх в системі.

Висновки. Отже, проведене дозволило зробити наступні висновки:

1. Визначено роль морського транспорту, який є головною опорою глобалізації та центральним компонентом міжнародних транспортних мереж, які обслуговують виробничо-збутові ланцюги і міжнародну торгівлю.
2. Зазначено, що в розвиненому економічному просторі, будь-яка сфера діяльності пов'язана з явищами конкуренції і конкурентних переваг об'єктів. Головним завданням підприємств в таких умовах є завоювання ринку, боротьба за споживача та перемога своїх конкурентів для забезпечення одержання сталого прибутку.
3. Окреслено поняття «конкурентоспроможності підприємства» та «конкурентоздатності підприємства» та визначено різницю між ними.
4. Сформульовано основні положення підвищення конкурентоспроможності морських портів, які виступають основним фактором забезпечення високого рівня конкурентоспроможності морського транспорту.
5. Охарактеризовано процес формування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності морського порту, враховуючи роль порту в економіці країни чи регіону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бережной А. В. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности морского порта региона: методология формирования и инструментарий реализации. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. №2. С. 220 -229.
2. Білецька І. І. Конкурентоспроможність у її сучасному трактуванні. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 10 (40). С. 80-87.
3. Вініченко І. І. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: стан і перспективи. *Агросвіт*. 2013. № 21. С. 10-13.

4. Державна підтримка розвитку морегосподарського комплексу України (організаційні та правові аспекти) / О. М. Кібік та ін.; за заг. ред. О. М. Кібік, О. П. Подцерковного. Херсон: ФОП Грінь Д.С, 2014. 442 с.
5. Диксон П. Р. Управление маркетингом. Москва: ВИНОМ, 1998. 560 с.
6. Должанський І. З. Загорна Т. О. Конкурентоспроможність підприємства. Київ, 2006. 384 с.
7. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия. Харьков: ХНЭУ, 2004. 256 с.
8. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджменту. Москва: Дело, 1992. 704 с.
9. Оберемчук В. Ф. Конкуренція: поняття, аналіз, стратегія. *Стратегія економічного розвитку України*. 2001. № 5. С. 211-217.
10. Портер М. Е. Стратегія конкуренції. Київ: Основи, 1997. 390 с.
11. Райсберг Б. А. Современный экономический словарь. Москва: ИНФРА-М, 2006. 495 с.
12. Савчук А. В. Системный подход к анализу конкурентоспособности промышленного производства. *Економіст*. 2001. № 12. С. 58-61.
13. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства / за заг. ред. Ю. Б. Іванова та О. М. Тищенко. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 384 с.
14. Ducruet, C. (2016), [Port regions and globalization. In: Ports in proximity: competition and cooperation among adjacent seaports], in Ducruet, C., Notteboom, T. and. De Langen, P.W. (ed.), Routledge, London, England.
15. United Nations (2018), "50 Years of Review of Maritime Transport, 1968-2018: Reflecting on the past, exploring the future", [Online], available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/dtl2018d1_en.pdfv (Accessed 05 Jun 2019)

REFERENCES:

1. Berezhnoj, A. V. (2014), "The organizational and economic mechanism of competitiveness of the seaport region: methodology of formation and tools of realization", *Marketing i menedzhment innovacij*, vol. 2, pp. 220-229.
2. Bilets'ka, I. I. (2004), "Competitiveness in its modern interpretation", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 10 (40), pp. 80-87.
3. Vinichenko, I. I. (2013), "Competitive ability of agrarian enterprises: current condition and prospects", *Ahrosvit*, vol. 21, pp. 10-13.
4. Kibik, O. M. (2014), *Derzhavna pidtrymka rozvytku morehospodars'koho kompleksu Ukrainy (orhanizatsijni ta pravovi aspekty)* [State support for the development of the maritime economy of Ukraine (organizational and legal aspects)], in Kibik, O. M. and Podtserkovnoho, O. P. (ed.), FOP Hrin' D.S, Kherson, Ukraine.

5. Dikson, P. R. (1998), *Upravlenie marketingom* [Marketing Management], VINOM, Moscow, Russia.
6. Dolzhans'kyj, I. Z. and Zahorna, T. O. (2006), *Konkurentospromozhnist' pidpriemstva* [Competitiveness of the enterprise], Kiev, Ukraine.
7. Ivanov, Ju. B. (2004), *Konkurentosposobnost' predprijatija: oценка, diagnostika, strategija* [Competitiveness of the enterprise: assessment, diagnostics, strategy], HNJeU, Kharkiv, Ukraine.
8. Meskon, M., Al'bert, M. and Hedouri, F. (1992), *Osnovi menedzhmentu* [Fundamentals of Management], Delo, Moscow, Russia.
9. Oberemchuk, V. F. (2001), "Competition: concept, analysis, strategy", *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, vol. 5, pp. 211-217.
10. Porter, M. E. (1997), *Strategija konkurencii* [Competition strategy], Osnovi, Kiev, Ukraine.
11. Rajsberg, B. A. (2006), *Sovremennyj jekonomicheskij slovar'* [Modern economics dictionary], INFRA-M, Moscow, Russia.
12. Savchuk, A. V. (2001), "The systems approach to the analysis of the competitiveness of industrial production", *Ekonomist*, vol. 12, pp. 58-61.
13. Ivanova, Yu. B. (2006), *Teoretychni osnovy konkurentnoi stratehii pidpriemstva* [Theoretical foundations of competitive strategy of the company], in Ivanova, Yu. B. and Tyschenka, O. M. (ed.). VD «INZhEK», Kharkiv, Ukraine.
14. Ducruet, C. (2016), [Port regions and globalization. In: Ports in proximity: competition and cooperation among adjacent seaports], in Ducruet, C., Notteboom, T. and De Langen, P.W. (ed.), Routledge, London, England.
15. United Nations (2018), "50 Years of Review of Maritime Transport, 1968-2018: Reflecting on the past, exploring the future", [Online], available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/dtl2018d1_en.pdfv (Accessed 05 Jun 2019)

УДК 657.6:331.108

АУДИТ ПЕРСОНАЛУ: ПРАКТИКА УКРАЇНСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.153.482

**Даниленко О. А., к.е.н.,
Троян Ю. І.***Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

Завданнями даної статті було вивчення реальних практик аудиту персоналу в українських організаціях/компаніях з виявленням їх недоліків та розробленням на їх основі рекомендацій для представників HR–служб та керівників організацій. Як інструмент збирання інформації використовувалось соціологічне дослідження з анкетуванням експертів (в основному керівників та ключових фахівців у сфері управління та управління персоналом) у березні-квітні 2019 р. За проаналізованими відповідями експертів виявлено, що практики аудиту персоналу набирають усе більшої «популярності» у вітчизняних організаціях, а аудит персоналу стає необхідною частиною розвитку організацій та вибору їх стратегій. Було зафіксовано велике різноманіття напрямків, завдань та використовуваних показників для проведення аудиту персоналу, а також здійснених заходів за результатами аудиторських перевірок, які обирались керівництвом відповідно до потреб та цілей розвитку організації та управління персоналом у ній. Виявлено такі основні недоліки впроваджених практик аудиту персоналу в українських організаціях: повна необізнаність в деяких з них знань щодо сутності та мети аудиту персоналу; різне розуміння сутності аудиту персоналу, його індивідуальна інтерпретація в організаціях залежно від власних цілей; переконаність в деяких організаціях, що аудит персоналу не є необхідною практикою; неповне використання усіх можливостей аудиту персоналу; використання аудиту персоналу для вирішення лише окремих практичних завдань з «ігноруванням» його різнопланових можливостей; наявність значної частки організацій, в котрих аудит персоналу проводять кожні 5 років або взагалі за потребою; відсутність практичного застосування аудиту персоналу для підвищення ефективності управління персоналом; застосування обмеженого кола показників при його проведенні; незначне використання показників ефективності винагород, використання робочого часу та його втрат, соціальних аспектів трудової діяльності, роботи служби персоналу; невеликий відсоток застосування підходу відповідності при проведенні тощо. На основі виявлених недоліків авторами статті були створені рекомендації для представників HR–служб та керівників організацій по удосконаленню практик впровадження аудиту персоналу в українських організаціях, зроблено висновок про необхідність введення практик аудиту персоналу для кожної сучасної організації та позитивні перспективи її розповсюдження в Україні. Практична значущість статті полягає у можливості використання оброблених результатів соціологічного дослідження

© Даниленко О.А., к.е.н., Троян Ю.І., 2019

при поширенні практик аудиту персоналу, вдосконалення його планування, проведення та використання можливостей і результатів в українських організаціях з метою підвищення ефективності управління персоналом.

Ключові слова: персонал; аудит персоналу; методики аудиту персоналу; етапи аудиту персоналу; ефективність управління персоналом

UDC 657.6:331.108

PERSONNEL AUDIT: EXPERIENCE OF UKRAINIAN ORGANIZATIONS

DOI 10.30838/P.ES.2224.230419.153.482

**Danylenko O., PhD in Economics
Trojan Yu.**

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The tasks in this article were to study the actual practices of personnel audits in Ukrainian organizations (companies) with identifying their shortcomings and developing recommendations based on them for HR departments and managers in the organization. As a tool for collecting information, a sociological survey was conducted using questionnaires from experts (mainly executives and key personnel in management and personnel management) from March to April 2019. According to the analyzed experts' answers, it was revealed that the practice of the personnel audit is gaining more and more "popularity" in domestic organizations, and staff audit becomes the necessary part of the development and the choice of their strategies in organizations. A large variety of directions, tasks, and indicators used to the personnel audit were recorded, as well as the results of the audit work carried out by management in accordance with the needs and objectives of the organization's development and the personnel management therein. The following main disadvantages were identified in the practices of personnel audits in Ukrainian organizations that were implemented: full ignorance in some of them of knowledge about the nature and purpose of the personnel audit; different understanding of the essence of the personnel audit, his individual interpretation in organizations depending on their own goals; the belief in some organizations that personnel audits are not a necessary practice; incomplete use of all personnel audit capabilities; the use of the personnel audits to address only a few practical tasks with "ignoring" its diverse capabilities; the presence of a significant proportion of organizations in which personnel audits are carried out every 5 years or at all on demand; lack of practical application of the personnel audit to improve the personnel management effectiveness; application of a limited range of indicators during its conduct; insignificant use of indicators such as: the remuneration efficiency, the use of working time and its losses, social aspects of work, the work of the service personnel; a small percentage of the application of the approach of compliance during the conduct, etc. Based on the revealed shortcomings, the authors created recommendations for HR

departments and managers in companies to improve the practice of introducing personnel audits in Ukrainian organizations, concluding that it is necessary to introduce practices of personnel audits for each modern organization and the positive prospects for its dissemination in Ukraine. The practical significance of the article is the possibility of using the processed results of sociological research in the following areas: dissemination of the personnel audit experience, improvement of its planning, implementation and use of opportunities and results in Ukrainian organizations in order to improve the personnel management efficiency.

Keywords: personnel; personnel audit; personnel audit procedures; personnel audit stages; personnel management efficiency

Актуальність проблеми. Ефективне управління організацією/компанією та персоналом, завдяки якому це стає можливим, – найважливіше завдання для задоволення потреб споживачів та конкурентоспроможності організації в умовах швидких змін, глобалізації та невизначеності зовнішнього середовища. За таких умов кожна організація зацікавлена в об'єктивній оцінці своєї діяльності й діяльності свого персоналу на основі аналізу причинно-наслідкових зв'язків між сформованими цілями, завданнями і результатами їх досягнення, а також у баченні своїх перспектив й виявленні потенціалу для майбутнього розвитку. Управлінський облік, управлінський аудит та діагностика системи управління усе частіше використовуються сучасними українськими організаціями і стають тими інструментами, завдяки яким можна об'єктивно оцінити стан та ефективність управління організацією та персоналом, а також скласти рекомендації по змінах у процедурах і структурах для підвищення ефективності управління.

Аудит персоналу – один із напрямів управлінського аудиту, явище відносно нове для України, набуло поширення лише протягом останніх 15-20-ти років. Визначення даного поняття, рівно як і базові терміни, предмет, сутність, основні завдання і напрями не сформувалися остаточно. Це пояснюється, зокрема, у принципі відсутністю необхідної комплексної інформації по даному питанню, невисоким рівнем послуг, що надаються у сфері аудиту персоналу, а також недостатньою узгодженістю інтересів держави, адміністрацій підприємств і їх власників в організації достовірної облікової інформації у сфері соціально-трудоких відносин [3, с.87].

Аналіз останніх наукових досліджень. Оскільки предметом даної статті є дослідження поширення практик аудиту персоналу в українських

організаціях/компаніях, то звернемося до аналізу подібних досліджень, проведених на теренах України. Зазначимо, що найбільшу увагу українські вчені і практики приділяють теоретичним питанням аудиту персоналу, досліджуючи цю наукову дефініцію, завдання, функції, види, складові, різні методики проведення: Даниленко О.А. [3; 4], Жуковська А. [5], Слівінська Н.М. [6], Симочко М.І. [7], Урусова З.П. і Баклаженко Ю.В. [8], Фріман Є.М. [9]. Декотрі вчені частково звертаються до аналізу практик і фактичного використання можливостей аудиту персоналу українськими організаціями: Білорус Т. і Фірсова С. [1], Грінка Т.І., Грінка М.Д. [2].

Відмічаючи безспірну теоретичну і практичну значущість їх праць, слід відмітити, що досвід поширення і виявлення проблем впроваджених практик аудиту персоналу з метою підвищення ефективності управління персоналом українських організацій залишається недостатньо вивченим.

Актуальність дослідженням практик аудиту персоналу в українських організаціях ми пов'язали з поглибленим аналізом таких мало вивчених в Україні питань, як: фактичні можливості аудиту персоналу як істотного інструмента для змін і покращень, фактично використовувані методи та дослідницькі підходи для проведення аудиту персоналу, використовувані напрямки його проведення з виділенням видів показників, напрямки аналізу трудових показників за видами, фактичні заходи керівництва, ухвалені за результатами аудиту персоналу тощо.

Мета роботи – дослідити поширеність практик аудиту персоналу в українських організаціях/компаніях; виявити можливості, розповсюджені завдання, методи аудиту персоналу; з'ясувати, які і як його результати використовує керівництво українських організацій; узагальнити недоліки впроваджених практик та запропонувати шляхи їх усунення.

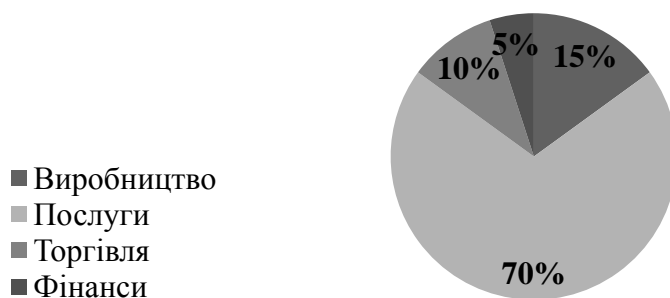
Виклад основного матеріалу дослідження. Аби перевірити, наскільки поширеним є використання практик аудиту персоналу в українських організаціях/компаніях, ми провели опитування експертної групи з 30 осіб, серед яких 9 осіб (30%) чоловічої статі та 21 особа (70%) – жіночої статі. Середній вік опитаних респондентів – 27 років.

В опитуванні брали участь керівники служб персоналу (15%), менеджери з персоналу (25%), керівники інших структурних підрозділів (20%) та ключові працівники структурних підрозділів (40%)

організацій/компаній (рис. 1), які провадять свою діяльність у сферах послуг (70%), виробництва (15%), торгівлі (10%) та фінансів (5%) (рис. 2).



*Рис. 1 Результати опитування експертної групи щодо займаної посади в організації, %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2019 р.*

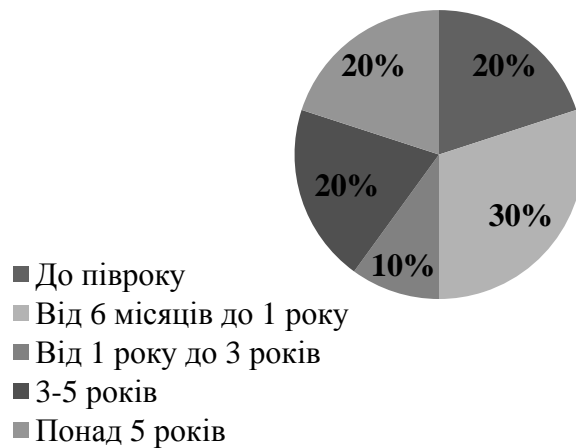


*Рис. 2 Результати опитування експертної групи щодо сфери економічної діяльності організації/компанії, в якій вони працюють, %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2019 р.*

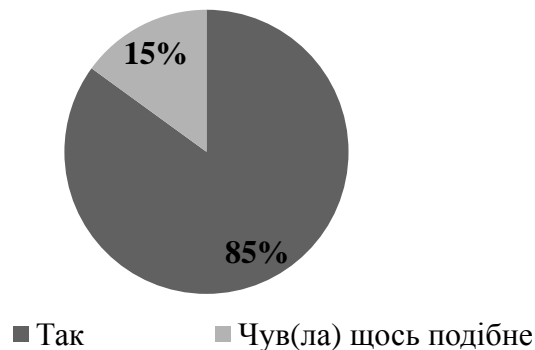
Більша частина респондентів – 30% має досвід роботи у компанії від 6 місяців до 1 року, а ті, хто працює в компанії від 3 до 5 років та більше 5 років становлять 30%, що може свідчити про високий рівень ознайомлення з практиками аудиту персоналу в реальному житті та можливість проаналізувати їх ефективність, порівнюючи результати діяльності організації з минулими роками (рис. 3).

За результатами опитування експертів було встановлено, що 85% респондентів знають, що таке аудит персоналу, що підтверджує, що застосування практик аудиту персоналу стає більш поширеним в українських організаціях та набуває усе більш важливого значення. Керівництво та фахівці організацій усе частіше цікавляться метою використання подібного дослідження, вивчають його методи та можливі

результати. Таке поширення обізнаності експертів щодо можливостей аудиту персоналу в українських організаціях настановує на реальні позитивні перспективи його використання й ймовірну ефективність проведення. Нажаль, 15% експертів тільки чули про щось подібне (рис. 4).



*Рис. 3 Результати опитування експертної групи щодо досвіду роботи в організації, %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2019 р.*

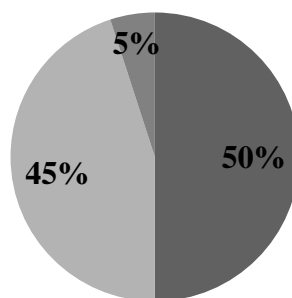


*Рис. 4 Результати опитування експертної групи
щодо їхньої обізнаності з поняттям «аудит персоналу», %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2019 р.*

Вище наведені висновки підтверджують й наступні відповіді на питання, яке стосувалося того, чи потрібно організації проводити аудит персоналу (рис. 5). 50% респондентів відповіли: «так, обов'язково», 45% - «скоріше так», й лише 5% - «напевно ні». Це ще раз доводить актуальність вивчення і необхідність поширення практики аудиту персоналу в розвитку українських організацій.

При визначенні сутності «аудиту персоналу» (рис. 6) думки експертної групи дещо розійшлись: 40% вважають, що найбільш повно дане поняття можна охарактеризувати, як «оцінювання ефективності

управління трудовим потенціалом організації, його цілям і стратегії розвитку, а також діагностика причин виникнення проблем з вини персоналу з формулюванням конкретних рекомендацій для керівництва»; 35% опитаних обрали найбільш повне (на думку авторів даної статті) визначення аудиту персоналу – це «комплексне спостереження, аналіз та оцінка ефективності системи управління персоналом, її відповідності цілям і стратегії розвитку організації, вибраним нормативам, локально розробленим критеріям та законодавчим актам у сфері праці»; 5% опитаних вважають, що аудит персоналу – це «оцінювання ефективності кадрової роботи з вирішення завдань, що стоять перед персоналом організації, її керівництвом, окремими структурними підрозділами; виявлення причин, що виникають в організації щодо соціальних проблем (ризиків) і можливі шляхи їх вирішення або зменшення негативного впливу», а інші 5% підтвердили, що аудит персоналу – це «оцінювання персоналу організації та можливих перспектив його розвитку».



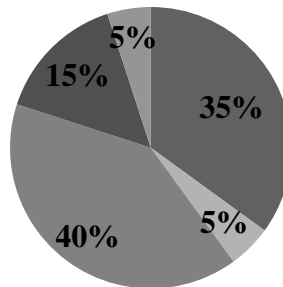
■ Так, обов'язково ■ Скоріше так ■ Напевно ні

*Рис. 5 Результати опитування експертної групи щодо необхідності проведення аудиту персоналу, %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2019 р.*

15% респондентів згодні з тим, що поняття «аудит персоналу» є досить широким та охоплює усі вище наведені визначення. Отже, опитані експерти по-різному розуміють та інтерпретують поняття «аудит персоналу» та виділяють в ньому ті деталі, які важливі для них чи організації, де вони працюють, що не завжди вірно з точки зору його повної інтерпретації (за нашим визначенням, виділеним вище).

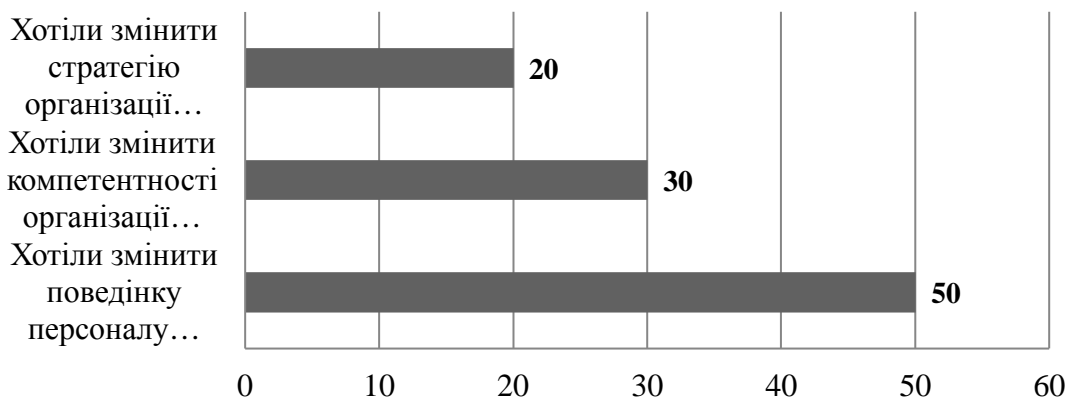
Такий неоднозначний підхід впливає на те, які можливості аудиту персоналу як істотного інструмента для змін і поліпшень використовують в організаціях (рис.7): 50% респондентів стверджують, що аудит персоналу був їм потрібен задля введення змін у поведінці персоналу, включаючи норми, поняття, цінності та розподіл влади; 30% – хотіли

змінити компетентності організації, включаючи систему, управління, структуру, уміння, знання і навички персоналу; 20% – хотіли змінити стратегію організації з виходом на нову продукцію і нові ринки. Насправді, на нашу думку, змінити поведінку персоналу задля підвищення його ефективності – недостатньо. Аудит персоналу потрібно проводити задля виявлення різнобічних проблем та їх усунення, адже на ефективність використання персоналу та його продуктивність впливають багато факторів, тому й потрібно вводити поліпшення у різних напрямках, а не тільки в окремих з вище наведених.



- Комплексне спостереження, аналіз та оцінка ефективності...
- Оцінювання персоналу організації...
- Оцінювання ефективності управління трудовим потенціалом...
- Оцінювання ефективності кадрової роботи...
- Всі варіанти вірні

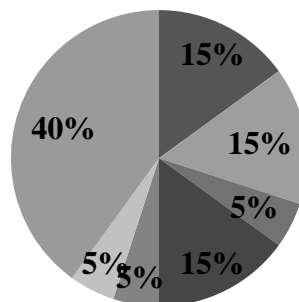
*Рис. 6 Результати опитування експертної групи щодо сутності поняття «аудит персоналу», %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2019 р.*



*Рис. 7 Результати опитування експертної групи щодо можливостей аудита персоналу як істотного інструмента для змін і поліпшень діяльності організації, %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2019 р.*

Аудит персоналу допомагає виявити і реалізувати в організації будь-які можливості, котрі потрібні їй на певний момент. Завдяки йому, на думку експертів, можна вирішити такі важливі завдання для розвитку

організації (рис. 8): з'ясувати, чи досягаються цілі, визначені у стратегії управління персоналом організації (15% відповідей); встановити, чи діють на практиці встановлені правила і політика управління персоналом організації (15%); вивчити, як краще задовольняти потреби працівників і підрозділів (5%); впорядкувати/удосконалити процеси управління персоналом (добір/рекрутинг, оцінювання, навчання, компенсації, охорона праці і т.п.) (15%); створити «систему раннього попередження» проблем в управлінні персоналом перш, ніж вони перетворяться в кризу (5%); визначити ефективність процесів та їх удосконалень в управлінні персоналом та оцінити результати змін (краще / гірше стало) (5%). Загалом менше половини експертів (40%) підтверджують думку щодо різноплановості використання можливостей аудиту персоналу й стверджують, що усі наведені завдання можна вирішити, використовуючи його прийоми. Одночасно близько 60% експертів виокремлюють лише деякі завдання, які можна вирішити за допомогою аудиту персоналу. На наш погляд, це хибна позиція більшості, адже застосування можливостей аудиту персоналу на практиці дозволяє вирішити набагато більше проблем у сфері управління персоналом.



- З'ясувати, чи досягаються цілі...
- Встановити, чи діють встановлені правила...
- Вивчити, як краще задовольняти потреби працівника...
- Удосконалити процеси управління...
- Створити "систему раннього попередження"...
- Визначити ефективність процесів...
- Всі варіанти

*Рис. 8 Результати опитування експертної групи щодо найважливіших завдань в управлінні персоналом, які вирішуються за допомогою аудиту персоналу, %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2019 р.*

Позитивним фактором є великий відсоток (85%) організацій, котрі проводять у себе формальний або неформальний аудит персоналу, та вважають його необхідною частиною своєї успішності. Одночасно в 15-ти % організацій не проводять аудит персоналу взагалі, що є негативним

явищем, адже таким чином позбавляють себе можливості забезпечити ефективно управління персоналом та ефективно його використання. 40% організацій проводять аудит персоналу кожен рік й 25%, якщо виникає нагальна потреба. 5% проводять аудит персоналу кожні 5 років. Тобто простежується тенденція не просто періодичного проведення аудиту персоналу, а й регулярного його використання в досліджених організаціях.

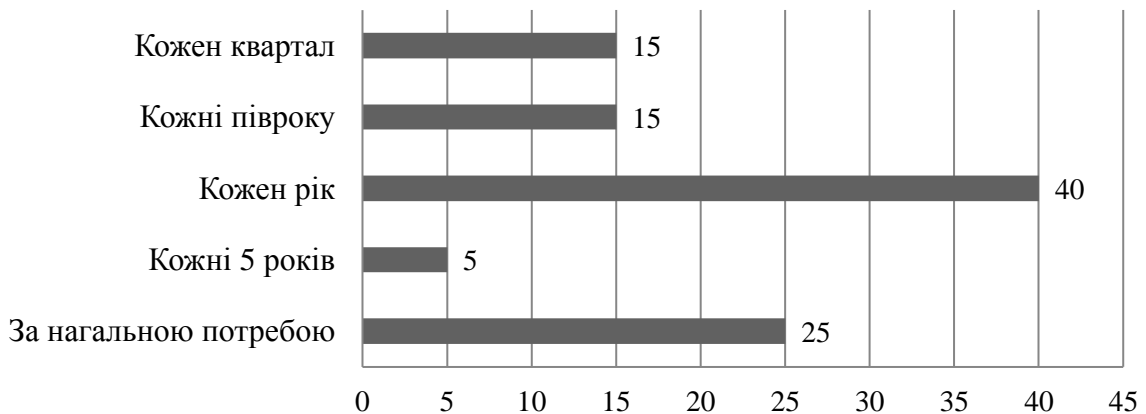


Рис. 9 Результати опитування експертної групи щодо регулярності проведення аудиту персоналу в організаціях, %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2019 р.

Щодо причин проведення аудиту персоналу (рис. 10), то 30% експертів найчастіше виділяють необхідність оптимізації витрат, процесів і діяльності, 20% – зміну керівництва організації або керівника служби персоналу та 20% – виникнення спірних питань щодо наймання, оцінювання, навчання, компенсації, охорони праці і т.п.



Рис. 10 Результати опитування експертної групи щодо причин проведення аудиту персоналу на підприємстві, %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2019 р.

Актуальними, але менш поширеними причинами, є: очікування чергової державної перевірки (5% відповідей); скорочення штату персоналу (5%); підвищення керованості віддалених філій (10%); та обов'язковість частини роботи з персоналом на регулярній основі (10%). Остання причина, на нашу думку, є найбільш позитивною, адже показує, що деякі організації не просто застосовують аудит персоналу в окремих обставинах, а й вважають його необхідною частиною робочих процесів. Проте, негативним є те, що експерти не вказали як причину проведення аудиту персоналу – підвищення ефективності управління персоналом, що є недоліком, адже заважає ефективно його використовувати.

За даними опитування також було визначено, що найчастіше аудит персоналу проводиться HR-службою (служба персоналу) (40%), зовнішнім аудитором (аудиторська/консалтингова компанія) (20%) та внутрішньою службою аудиту (аудиту персоналу) (20%) (рис. 11). Рідше аудит персоналу проводять самі власники організацій (10%) та спеціально створені групи працівників (10%). Тобто, якщо раніше для проведення аудиту персоналу організації більше користувалися зовнішніми аудиторськими послугами, то нині перевага надається HR-службі або ж внутрішнім службам аудиту (аудиту персоналу).

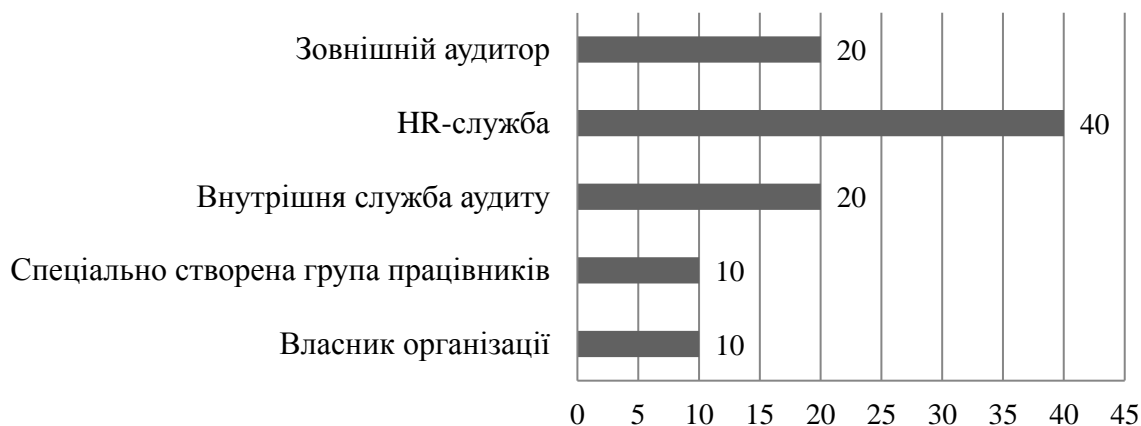


Рис. 11 Результати опитування експертної групи щодо відповідальних суб'єктів за проведення аудиту персоналу в організації, %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2019 р.

При проведенні аудиту персоналу серед дослідницьких підходів, що використовують в організаціях, переважають порівняльний (бенчмаркінг) підхід (30%) та МВО підхід (управління за цілями) (30%). Залучення зовнішніх експертів (метод експертних оцінок) використовують 20% організацій; статистичний підхід (порівняння фактичних статистичних показників та результатів процесів управління

персоналом зі сформованими стандартами) 10%; підхід відповідності (пошук відхилень політики/процедур управління персоналом від законодавчих норм) (10%). Велике різноманіття дослідницьких підходів дає можливість організаціям використовувати той підхід, котрий вони вважають доцільним, виходячи зі своєї практики. Проте, два підходи - бенчмаркінг та МВО використовують найчастіше, адже, на нашу думку, вони є найкращими, тому що з більшою достовірністю можуть показати ефективність управління персоналом, виходячи з показників кращих організацій або власних заявлених цілей.

Найбільш поширеним методом проведення аудиту персоналу (рис. 12), котрий застосовують в 45% організацій, є соціально - психологічний метод, адже він дає змогу особисто дізнатися від персоналу про його потреби, проблеми, успіхи, мотивацію, приділяючи увагу саме людям, забезпеченню зворотного зв'язку з ними. Організації таким чином підвищують їх лояльність, показують важливість їхньої думки, а отже в підсумку отримують вищу продуктивність праці. Організаційно-аналітичний метод (перевірку документації і звітності, аналіз трудових показників) використовують в 35% організацій та економічний метод (порівняння економічних і трудових показників діяльності із законодавчо встановленими нормами і нормативами, з середніми або кращими у сфері економічної діяльності) показниками в 20% організацій.

Відповідно до завдань аудиту персоналу, його проводять за такими напрямками (рис. 13): аудит результативності праці (продуктивності й якості) – в 50% організацій; аудит використання персоналу – в 20%; аудит заробітної плати і винагород – в 15%; аудит діяльності служби управління персоналом – в 10% та аудит стану нормування й організації праці в 5%.

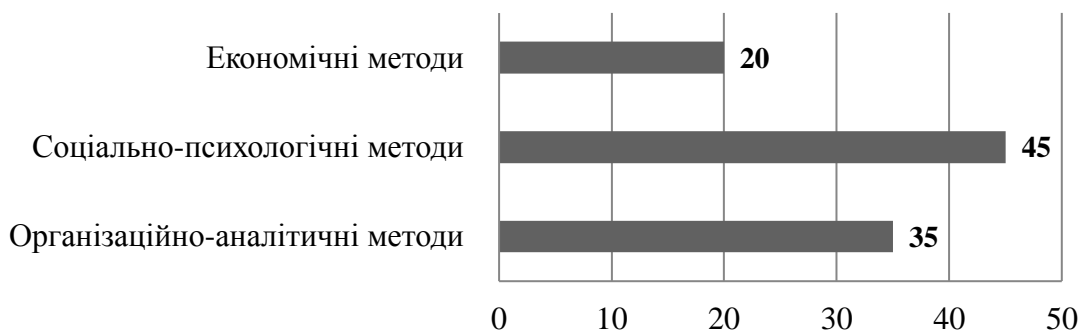


Рис. 12 Результати опитування експертної групи щодо методів проведення аудиту персоналу, %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2019 р.

Тобто можна зробити висновок, що в організаціях, в першу чергу, цікавляться, наскільки продуктивною та якісною є праця працівників, адже такий напрям найбільш поширений. Це зрозуміло, адже збільшення результативності праці персоналу призводить до збільшення прибутку, рентабельності, зростання значущості організації на ринку в цілому.



*Рис. 13 Результати опитування експертної групи щодо напрямків проведення аудиту персоналу в організації відповідно до завдань, %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2019 р.*

Відповідно до напрямків аналізу трудових показників, аудит персоналу найчастіше проводять за такими показниками в організаціях: 45% - аналіз продуктивності праці; 25% - комплексний аналіз трудових показників праці; 15% - аналіз формування та використання фонду робочого часу; 5% - аналіз чисельності персоналу; 5% - аналіз фонду соціального розвитку та 5% - аналіз витрат праці та її оплати.

Відповідно до наведених напрямків аналізу трудових показників, аудит персоналу проводять за такими основними трудовими показниками: 25% - показники укомплектованості персоналом в цілому і за рівнями управління, включаючи оцінку забезпеченості персоналом технологічного процесу; 15% - показники розвитку персоналу; 10% - показники відповідності освітнього і професійно-кваліфікаційного рівня персоналу, ступеня його підготовленості вимогам виробничої діяльності; 10% - кількісні та якісні показники ефективності наймання персоналу; 10% - показники ефективності винагород; 10% - показники роботи служби управління персоналом; 5% - показники використання робочого часу, його втрат; 5% - показники соціальних аспектів трудової діяльності; 5% - показники складу персоналу на відповідність вимогам технології і класифікатора посад. Лише в 5% організацій вказали на те, що при аудиті

персоналу користуються кількома напрямками трудових показників.

Отже, як недолік можна виділити те, що в 95% організацій використовують лише один напрям аналізу трудових показників, що їх позбавляє можливості оцінити ефективність управління персоналом ширше та з різних сторін. Більш повний аналіз трудових показників з використанням декількох напрямків аналізу дозволив би організаціям самостійно знаходити свої слабкі сторони. Також виявленим недоліком є те, що невеликий відсоток організацій використовують показники ефективності винагород, роботи служби управління персоналом, використання робочого часу та його втрат, соціальних аспектів трудової діяльності. Однак, аудит персоналу, як відомо, може здійснюватись не тільки за широким переліком напрямів аналізу трудових показників, а й в кожному з них - за різноманітним показникам, які на практиці можуть бути об'єднані для більш точного результату аудиторської перевірки.

Також у процесі соціологічного дослідження нами були визначені заходи, які здійснювалися за результатами аудиту персоналу в організаціях (рис. 14).

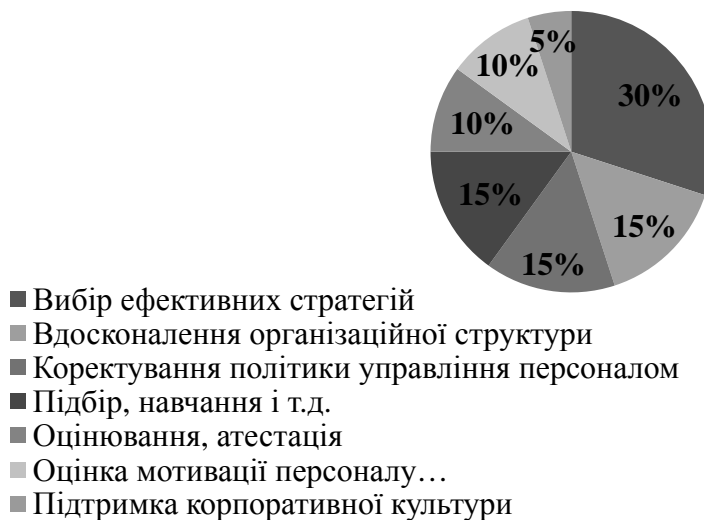


Рис. 14 Результати опитування експертної групи щодо заходів, які здійснювались за результатами аудиту персоналу, %
Джерело: власне соціологічне дослідження, 2019 р.

Найбільший вплив використання аудиту персоналу мало на вибір ефективних стратегій, відповідних внутрішнім параметрам організації та її становищу на ринку (30%); вдосконалення організаційної структури (15%); коректування політики управління персоналом (15%) та підбір, навчання і розвиток персоналу (15%). Також до впроваджених заходів експерти віднесли оцінку мотивації персоналу й розробку мотиваційних

програм (10%); оцінювання, атестацію персоналу (10%); розвиток та підтримку елементів корпоративної культури (5%). Отже, аудит персоналу допомагає організаціям не просто виявляти найдоцільніші методи управління персоналом, а забезпечувати його ефективне використання, обирати та вдосконалювати стратегію розвитку з можливістю вивести організацію у лідери.

Основними виявленими недоліками впроваджених практик аудиту персоналу в досліджених українських організаціях/компаніях (за результатами оброблення відповідей експертів та власними оцінками) є:

- повна необізнаність деяких вітчизняних організацій/компаній щодо сутності та мети аудиту персоналу;

- різне розуміння сутності аудиту персоналу, його індивідуальна інтерпретація в організаціях залежно від власних цілей, що заважає бачити повну картину проблем у сфері ефективного управління персоналом;

- переконаність деяких організацій у тому, що аудит персоналу не є необхідною практикою;

- неповне використання усіх можливостей аудиту персоналу, що може бути причиною його неефективного застосування в цілому;

- використання аудиту персоналу для вирішення окремих практичних завдань з «ігноруванням» різнопланових можливостей даної практики для розв'язання ширшого кола завдань у сфері ефективного управління персоналом;

- наявність значної частки організацій/компаній, котрі проводять аудит персоналу кожні 5 років або тільки за потребою, чим позбавляють себе можливості завчасно попереджати виникнення багатьох проблем при управлінні персоналом;

- відсутність практичного застосування аудиту персоналу українськими організаціями для підвищення ефективності управління персоналом, ефективності його використання;

- застосування одного виду показників при проведенні аудиту персоналу, при тому що існує велике їх різноманіття, а результати за єдиним показником становлять меншу вірогідність достовірності, ніж за результатами кількох видів застосованих показників;

- низьке використання показників ефективності винагород, показників використання робочого часу та його втрат, показників

соціальних аспектів трудової діяльності, показників роботи служби управління персоналом;

- невеликий відсоток застосування підходу відповідності, що заважає організаціям порівняти ефективність власного процесу управління персоналом з законодавчими нормами.

Враховуючи виявлені недоліки впроваджених практик аудиту персоналу, пропонуємо їх удосконалити в українських організаціях/компаніях за такими напрямками:

- підвищити обізнаність щодо сутності, методів та завдань аудиту персоналу, його необхідності;

- сформувати та застосовувати єдине та повне тлумачення «аудиту персоналу»;

- застосовувати повний перелік можливостей практик;

- використовувати аудит персоналу задля реалізації більшого кола завдань, а не окремих його напрямів;

- проводити аудит персоналу регулярно (кожні півроку/рік);

- зосередити увагу на основній причині та меті введення даної практики – підвищення ефективності управління персоналом;

- застосовувати декілька видів показників;

- застосовувати підхід відповідності поряд з іншими дослідницькими підходами в процесі проведення;

- ширше використовувати показники ефективності винагород, показники роботи служби управління персоналом, використання робочого часу та його втрат, показники соціальних аспектів трудової діяльності.

Висновки. Отже, не дивлячись на виявлені численні недоліки та проблеми впроваджених практик аудиту персоналу в досліджених українських організаціях, в прогресивних із них розуміють важливість цих практик і намагаються їх організувати та використовувати результати для підвищення ефективності управління персоналом. Переважно це організації сфери послуг. Вважаємо, що для поліпшення комплексного використання практик аудиту персоналу в українських організаціях доречно додатково: провести соціологічне дослідження думки власників українських організацій щодо досвіду організації у них аудиту персоналу та виявлення причин, які стримують чи негативно впливають на його використанні; розглянути сучасні тренди

комплексного використання можливостей аудиту персоналу при розв'язанні та усуненні різнобічних проблем; дослідити досвід організації аудиту персоналу в сучасних компаніях світу.

Звичайно, поки що українські організації/компанії не використовують на повну потужність потенціал практик аудиту персоналу, проте, тенденція до поширення даної практики показує перспективу даного дослідження в майбутньому. У цьому ми бачимо практичну користь і перспективу наукових розробок у даному напрямі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Білорус Т., Фірсова С. Кадровий аудит: проблеми і перспективи використання / Т. Білорус, С. Фірсова // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – №1 (28). – С. 335-345.
2. Грінка Т.І., Грінка М.Д. Аудит персоналу як передумова підвищення конкурентоспроможності підприємства / Т.І. Грінка, М.Д. Грінка // Приазовський економічний вісник. – 2018. – Випуск 5(10) – С. 165-169.
3. Даниленко О.А. Організаційно-економічні проблеми та методичні основи аудиту персоналу / О.А. Даниленко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2008. – № 32. – С. 87-92.
4. Даниленко Е.А. Использование возможностей аудита управления персоналом в адаптации организации к изменяющимся экономическим условиям / Е.А. Даниленко // Инновационные доминанты социально-трудовой сферы: экономика и управление. – Воронеж, 2016. – С.56-60.
5. Жуковська А. Кадровий аудит як інструмент комплексної оцінки ефективності кадрового менеджменту / А. Жуковська // Наука молода. – 2009. – №12. – С. 21-27.
6. Симочко М.І. Аудит персоналу як елемент управління діяльністю торговельних підприємств / М.І. Симочко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2017. – Випуск 1 (49). Т.2. – С. 277-281.
7. Урусова З.П., Баклаженко Ю.В. Аудит персоналу як засіб забезпечення ефективної управлінської діяльності / З.П. Урусова, Ю.В. Баклаженко // Економіка та суспільство. – 2017. – Випуск 13. – С. 1423-1427.
8. Фріман Є.М. Організаційні засади аудиту персоналу при прийнятті кадрових рішень на підприємстві / Є.М. Фріман // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 151-154.

REFERENCES:

1. Bilorus T. & Firsova S. (2014). Kadrovyyi audyt: problemy i perspektyvy vykorystannia [Personnel Audit: Problems and Perspectives of Using]. *Teoretychni ta prykladni pytannia*

- ekonomiky – Theoretical and applied issues of economics, 1 (28), 335-345 [in Ukrainian].*
2. Hrinka T.I. & Hrinka M.D. (2018). Audyt personalu yak peredumova pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Personnel Auditas a precondition for increasing the competitiveness of the enterprise]. *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk - Priazovsky Economic Bulletin, 5 (10), 165-169 [in Ukrainian].*
 3. Danylenko O.A. (2008). Orhanizatsiyno-ekonomichniproblemy ta metodychni osnovy audytu personalu [Organizational-economic problems and methodical bases of personnel audit]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen - Bulletin of socio-economic researches, 32, 87-92 [in Ukrainian].*
 4. Danilenko Ye.A. (2016). Ispolzovaniie vozmozhnostei audita upravleniia personalom v adaptatsii orhanizatsii k izmeniaiushchimsia ekonomicheskim usloviiam. [The using of capabilities of human resources management in adaptation of the organization to changing economic conditions]. *Innovatsionnyie dominanty sotsialno - trudovoi sfery: ekonomika i upravlenie. – Innovative dominants of the social and labor sphere: economics and management. (pp.56-60). Voronezh [in Russian].*
 5. Zhukovska A. (2009). Kadrovyi audyt yak instrument kompleksnoi otsinky efektyvnosti kadrovoho menedzhmentu [Personnel audit as a tool for a comprehensive assessment of the effectiveness of personnel management]. *Nauka moloda – Young Science, 12, 21-27 [in Ukrainian].*
 6. Symochko M.I. (2017). Audyt personalu yak element upravlinnia diialnistiu torgovelnykh pidpriemstv [Personnel audit as an element of management of commercial enterprises]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Serii Ekonomika– Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Series Economics, 1 (49). T.2, 277-281 [in Ukrainian].*
 7. Urusova Z.P. & Baklazhenko U.V. (2017). Audyt personalu yak zasib zabezpechennia efektyvnoi upravlinskoi diialnosti [Personnel audit as a way of ensuring effective management activities]. *Ekonomika ta suspilstvo - Economics and Society, 13, 1423-1427 [in Ukrainian].*
 8. Friman Ye.M. (2012). Orhanizatsiini zasady audytu personalu pry pryiniatti kadrovyykh rishen na pidpriemstvi [Organizational fundamentals of personnel audit in making personnel decisions at the enterprise]. *Problemy ekonomiky – Problems of economics, 3, 151-154 [in Ukrainian].*

УДК 658.138.631

НОВІТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.171.483

Жавела К. А.*Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, Україна***Жавела А. К.***Вищий Інститут Соціальних Служб, г. Луанда, Ангола*

У статті визначено основні концепції сучасного маркетингу. Подано класифікацію інструментів та каналів маркетингових комунікацій для МСП. Досліджено сучасні тенденції використання інструментів Інтернет-маркетингу МСП в Україні. Виявлено, що малі та середні підприємства активно використовують веб-сайти та соціальні медіа для просування товарів та послуг, налагодження співпраці з партнерами, пошуку персоналу, персоніфікованого інформування про продукцію та послуги, залучення клієнтів у розвиток продукції та послуг. Визначено, що інтегрований маркетинг поєднує в собі концепцію цифрового маркетингу, контент маркетингу та Інтернет маркетингу. Запропоновано основні напрямки розвитку інтегрованого маркетингу для МСП в Україні: розвиток контент маркетингу та персоніфікованого маркетингу, Інтернет маркетингу, цифрового маркетингу. Показано, що не маючи цифрового маркетингового плану, це теж саме що починати будувати свою бізнес стратегію в сліпу і те що без нього неможливо уявити створення та серійну реалізацію нових цифрових продуктів та послуг. Саме це можна назвати новою ерою в підприємстві. Показано мету використання соціальних медіа на малих та середніх підприємствах України на базі державного комітету статистики України. Також виділено види цифрових маркетингових комунікацій. Сучасні маркетингові комунікації передбачають використання персональних продажів, електронних розсилок, стимулювання збуту шляхом надання знижок та бонусів, використання інтернет-просування та соціальних мереж. Важливо зазначити що сьгодні дані підприємства застосовують всі сучасні цифрові, віртуальні та мережеві ресурси і інструменти для здобуття інформації про потенціального споживача саме через всесвітню мережу так як саме в ній проводить велику частку свого часу люди всіх вікових категорій в різних куточках країни. Визначено що саме цифрові тактики можуть вам допомогти набагато більше ніж традиційні методи в привабливості уваги клієнтів до підприємства. Показано та зазначено позитивні результати використання соціальних медіа для здобуття повної картини ймовірного клієнта.

Ключові слова: маркетинг; персоніфікований маркетинг; малий та середній бізнес; інтегрований маркетинг; контент-маркетинг

© Жавела К. А., Жавела А. К., 2019

UDC 658.138.631

NEW WAYS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES' MARKETING DEVELOPMENT

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.171.483

Javela K. A.,*Vinnitsia National Technical University, Vinnitsia, Ukraine***Javela A. C.***Instituto Superior de Serviço Social, Luanda, Angola*

The main concepts of modern marketing have been defined in the article. The classification of tools and channels of marketing communications for SMEs is presented. Modern tendencies of use of Internet marketing tools for SMEs in Ukraine are explored. It has been found that small and medium-sized enterprises are actively using websites and social media for promotion of goods and services, cooperation with partners, personnel search, personalized information about products and services, and attracting customers to product and service development. It is determined that integrated marketing combines the concept of digital marketing, content marketing and Internet marketing. The main directions of development of integrated marketing for SMEs in Ukraine are offered development of content of marketing and personal marketing, Internet marketing, digital marketing. Modern marketing communications include the use of personal sales, e-mails, sales promotion by providing discounts and bonuses, using Internet promotion and social networks. The purpose of using social media in small and medium enterprises of Ukraine on the basis of the State Statistics Committee of Ukraine is shown. Types of digital marketing communications are also highlighted. It is shown that without having a digital marketing plan, it's just the same as starting to build your business strategy blind and that without it it's impossible to imagine the creation and serial implementation of new digital products and services. This is what can be called a new era in entrepreneurship. Modern marketing communications include the use of personal sales, e-mails, sales promotion by providing discounts and bonuses, using Internet promotion and social networks. It is important to note that today the enterprises use all modern digital, virtual and network resources and tools for obtaining information about the potential consumer through the World Wide Web, as it is the largest share of people of all age groups in different parts of the country who spend their time in it. It is determined that digital tactics can help you much more than traditional methods of attracting customers to the company. The positive results of using social media for a complete picture of a likely client are shown and noted.

Keywords: marketing; personalized marketing; small and medium business; integrated marketing; content marketing

Актуальність проблеми. В Україні у зв'язку з активним стимулюванням розвитком МСП постає ряд проблем щодо забезпечення підприємств ресурсами, які здатні забезпечити прибутковість їх

діяльності. Державна політика у сфері розвитку МСП передбачає сприяння провадженню суб'єктами малого і середнього підприємництва діяльності щодо просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки [8]. Різноманіття товарів та послуг, що пропонується на ринку України потребує від підприємств інноваційних підходів до ведення бізнесу. Сучасний маркетинг забезпечує ефективне просування товарів та послуг до споживачів, слугує складовою забезпечення донесення цінності про продукцію до клієнтів. Розуміння напрямків розвитку маркетингу та майбутніх тенденцій маркетингу сприяє ефективному впровадженню інструментів у діяльність МСП.

Аналіз останніх наукових досліджень. У роботі Ю. М. Карпенко, С. Г. Суворова [4], визначено, що для поліпшення процесів управління маркетингом малий бізнес повинен здійснювати стратегічне планування та застосовувати сучасний інструментарій, який відповідає особливостям його діяльності. І. О. Корнеєва, О. М. Кітченко [6] описано основні маркетингові категорії, що мають місце в діяльності підприємств малого бізнесу та доведена важливість вивчення маркетингу керівниками компаній та кадрами. Обґрунтована необхідність компетентного використання маркетингових програм та інструментів. В. Григоренко, О. Телетов [2] визначили особливості маркетингу малих та середніх підприємств України. У роботі Л.Л. Кістерський, І.І. Пузанов, Т.В. Липова [5] систематизовано основні практичні аспекти реалізації комплексу маркетингу на підприємствах. У праці здійснено Яшина І. М. [10] обґрунтування вибору стратегій формування комплексу маркетингу сільськогосподарського підприємства малого бізнесу. У роботі С. М. Ілляшенко [3] викладено технології ведення бізнесу і маркетингу знань у віртуальному середовищі, висвітлено специфіку їх застосування на ринку науково-освітніх послуг. Таким чином, відсутній аналіз сучасних тенденцій маркетингу МСП та відсутні пропозиції щодо напрямків розвитку маркетингу МСП.

Мета роботи полягає у формування основних напрямків розвитку маркетингу МСП в Україні.

Виклад основного матеріалу. В маркетинговій діяльності малих та середніх підприємств спроможність запропонувати ринку інноваційний товар виступає основною конкурентною перевагою, що

можливо реалізувати на основі впровадження інноваційного комплексу маркетингу [7]. Сьогодні маркетинг передбачає просування, продаж продукції на основі формування цінностей для споживачів. Донесення цінностей зумовлює ріст продажів та формує лояльність до бренду.

Таблиця 1 – Можливості веб-сайту при використанні мережі Інтернет малими та середніми підприємствами України у 2017 році

	Кількість підприємств, що мали веб-сайт, який функціонував у мережі Інтернет	З них підприємства, у яких веб-сайт забезпечував такі можливості							
		обслуговування клієнтів	постачання продукції та послуг у режимі он-лайн	можливість відвідувачів формувати замовлення товарів та послуг у режимі он-лайн	спостереження за статусом розміщених замовлень	персоналізоване інформаційне наповнення веб-сайту для постійних або повторних клієнтів	поширення на веб-сайт підприємства в соціальних медіа	оголошення про відкриті вакансії або подання заяви на заміщення вакантних посад у режимі он-лайн	навчання персоналу
Усього підприємств	16240	7442	2774	4457	4003	4018	6847	4575	1598
у тому числі із середньою кількістю працівників, осіб									
до 50	10589	4947	1827	3017	2751	2668	4185	2466	954
50-249	4137	1866	724	1139	995	998	1881	1367	455

Джерело: Держаний комітет статистики України [1]

У 2017 році кількість підприємств, що мали веб-сайт, який функціонував у мережі Інтернет становила 16240 одиниць. Відповідно до сучасної класифікації до малих підприємств належать ті, середня кількість працівників яких становить до 50 осіб, до середніх – до 250 осіб в рік [1]. Доцільно здійснити аналіз сучасного стану маркетингу на малих та середніх підприємствах України.

Таким чином, МСП активно використовує веб-сайти для просування товарів та послуг, а це означає актуальність майбутніх напрямків ровику маркетингу МСП.

Малі підприємства України активно користуються соціальними мережами для просування продукції. При цьому мета використання соціальних медіа залежить від розміру підприємства (табл. 3).

Більшість підприємств здійснює рекламування товарів або послуг в соціальних медіа. Серед найбільш популярних напрямків використання

соціальних медіа – співпраця з діловими партнерами або іншими організаціями, отримування відгуків клієнтів або надання відповідей на їх запитання, обміну поглядами, думками або знаннями усередині підприємства. Очевидно, що використання соціальних медіа МСП має кілька цілей водночас. Проте цілі можна розподілити на такі:

- 1) просування та продаж продукції;
- 2) формування бренду та іміджу;
- 3) інформування про продукцію та послуги;
- 4) формування лояльності клієнтів.

Таблиця 2 – Використання соціальних медіа на малих та середніх підприємствах України у 2017 році

	Кількість підприємств, які використовували такі соціальні медіа			
	соціальні мережі	блоги чи мікроблоги підприємства	веб-сайти з мультимедійним вмістом	засоби обміну знаннями
Усього підприємств	10558	2910	5312	5069
у тому числі із середньою кількістю працівників, осіб				
до 50	7167	1832	3289	3531
50-249	2510	754	1411	1179

Джерело: Держаний комітет статистики України [1]

Таблиця 3 – Мета використання соціальних медіа на малих та середніх підприємствах України у 2017 році

	Кількість підприємств, які використовували соціальні медіа для					
	представлення підприємства або рекламування його роботи (товарів, послуг)	отримування відгуків клієнтів або надання відповідей на їх запитання	залучення клієнтів у розвиток або інновацію товарів та послуг	співпраці з діловими партнерами або іншими організаціями	наймання працівників	обміну поглядами, думками або знаннями усередині підприємства
Усього підприємств	9470	6871	4388	7339	5131	4615
у тому числі із середньою кількістю працівників, осіб						
до 50	6278	4506	2865	5124	3207	3059
50-249	2328	1692	1115	1716	1368	1152

Джерело: Держаний комітет статистики України [1]

Для просування продуктів та послуг в сучасних умовах МСП, що формують бренд, повинні використовувати новий перспективний напрям маркетингу – цифровий. Цифровий маркетинг – це спосіб інформаційно-комунікативної взаємодії зі споживачами, що здійснюється через цифрові канали для створення, просування, продажу, доставки та обміну товарами та послугами.

Цифрові канали та інструменти взаємодії МСП зі споживачами повинні включати такі Інтернет-канали: SEO – пошукову оптимізацію сайтів (Search Engine Optimization), SMM (соціальний медіа маркетинг), електронну пошту та смс-розсилки, вдосконалення Landing page (цільових сторінок сайтів) тощо; цифрове телебачення та віртуальне спонсорство на телебаченні, радіо, мобільні програми та мобільні додатки, соціальні та вірусні відео, інтерактивні екрани, POS-термінали, локальні мережі, QR-коди в автономному режимі, чат-боти тощо. При цьому зазначені інструменти повинні бути пов'язані між собою. Інтеграція інструментів та каналів комунікації зумовила розвиток інтегрованого маркетингу, який стає все більше персоніфікованим, тобто спрямований та потреби споживачів. У зазначених каналах комунікації відповідно виявленим потребам клієнтів суб'єкти МСП повинні надавати корисну інформацію про продукцію та послуги. Поширення інформації про продукцію зумовило розвиток контент маркетингу – нової концепції просування товарів та послуг, що передбачає надання корисного контенту споживачам та продажу товарів на наступному етапі взаємодії зі споживачами.

На сьогодні можна виділити такі види маркетингових комунікацій:

1. Реклама (рекламні ролики в аеропортах, зовнішня реклама, розміщення товарів і т. д.).
2. Зв'язки з громадськістю (прес-релізи, тематичні статті, прес-комплект тощо).
3. Стимулювання збуту (знижки, бонуси, картки лояльності тощо).
4. Персональний продаж (створення особистого офіційного представництва однієї юридичної особи на території іншого суб'єкта господарювання).
5. Прямий маркетинг (база даних, електронна пошта та розсилка).
6. Інтернет-просування (веб-сайти, соціальні медіа інтернет-реклама тощо).

7. Цифровий маркетинг.

Основною тенденцією цифрового маркетингу в 2018 і 2019 роках є чат-бот. Чат-бот – це спеціальна програма, яка автоматично виконує та / або відповідно до заздалегідь визначеного графіка будь-які дії через інтерфейси, призначені для людей [12]. Він часто вбудовується в месенджери (Facebook Messenger, Telegram, Viber і т.д.) або в платформи (Slack, Skype і т. д.). Автоматизація процесів – висхідний тренд, що дає змогу МСП економити фінансові та трудові ресурси. Чат-боти можна використовувати для залучення або утримання аудиторії не тільки в Facebook і Telegram, але і в WhatsApp, Viber, ВКонтакте. На сьогодні існує безліч конструкторів чат-ботів, які можна адаптувати під вимоги компанії.

Використання чат-ботів як інструмента маркетингу дає можливість інтегрувати інші ключові тенденції в індустрії цифрового маркетингу:

- місцеву рекламу, що спрямована на цільову аудиторію;
- контент-персоналізація (використання машинного навчання);
- візуалізація (фото, відео маркетинг, карти) [11];
- контент-маркетинг;
- гейміфікація (вікторини, виклики, конкурси).

Узагальнене відображення вище зазначених концепцій можна зобразити у вигляді схеми (рис. 1).

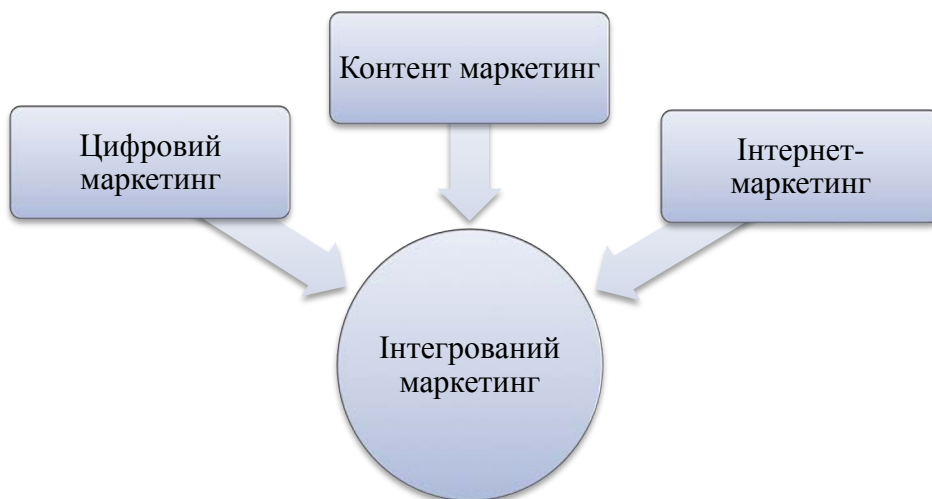


Рис. 1 Схема взаємозв'язку сучасних концепцій маркетингу

Джерело: складено автором

Контент залишається ключовим елементом онлайн-маркетингу через ряд причин:

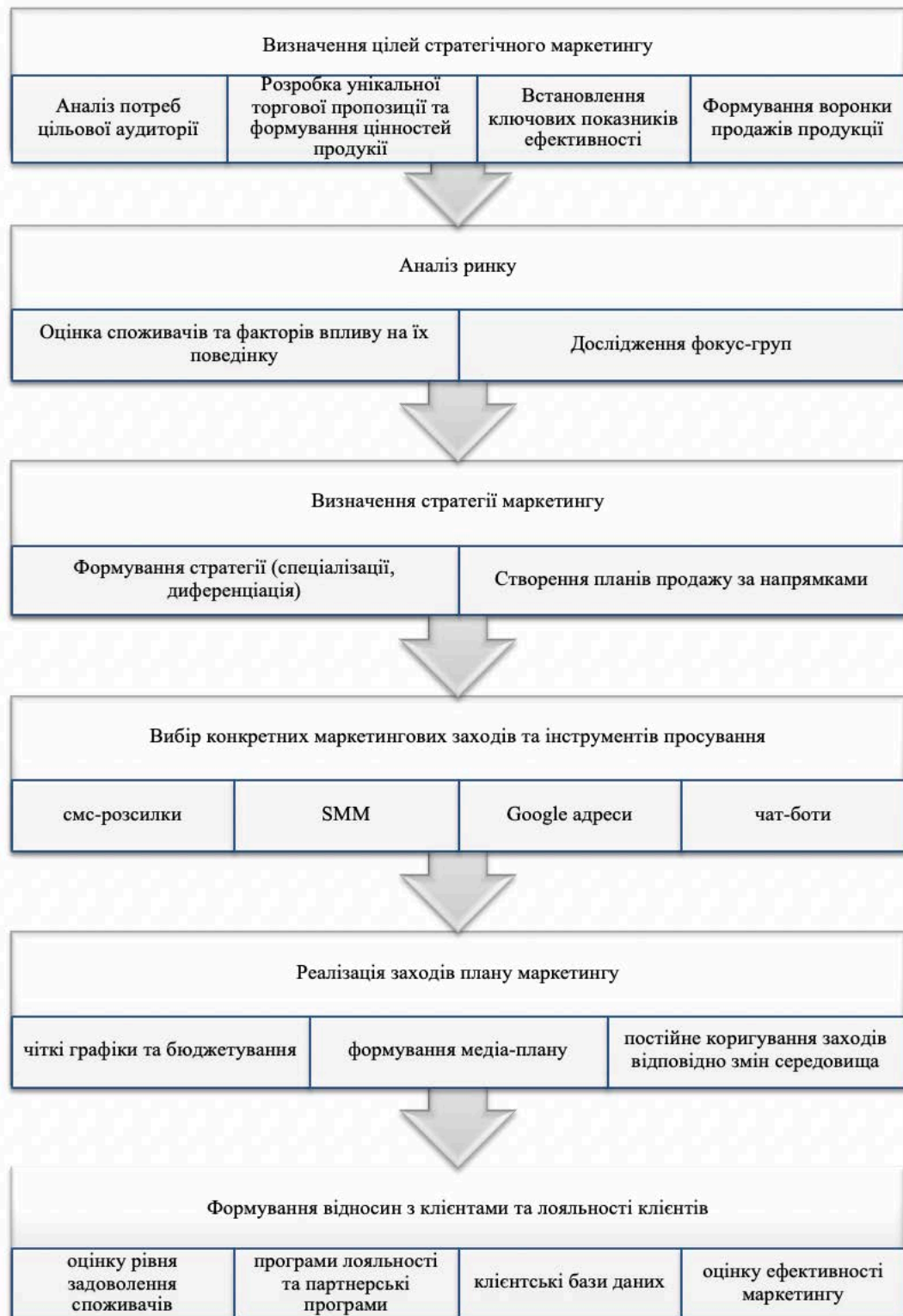


Рис. 2 Етапи впровадження інтегрованих маркетингових комунікацій на підприємствах малого та середнього розміру
Джерело: доповнено автором на основі [4]

– це база, від якісного опрацювання якої залежить успіх інших напрямків: SEO, SMM, розсилки повідомлень та ін.;

– власник бізнесу має можливість вирішити формат контенту та цілі маркетингу: ґрунтовним блогам, коротким постами в соціальних мережах, відеороликам, інфографіці або ж міксу зазначеного;

– це один з найбільш недорогих видів онлайн-просування з високим відсотком залучення потенційних клієнтів.

Ще одним напрямком розвитку маркетингу є маркетинг впливу. У попередні роки це був висхідний тренд з відмінним показником ROI: відомі бренди заробляли \$ 6,5 на кожен витрачений долар. У 2019 році цей напрямок маркетингу може сповільнитися, але залишиться затребуваним. Причина в тому, що близько 74% користувачів шукають в соціальних мережах поради, які допомагають прийняти рішення щодо покупки. 40% людей довіряють думці людей, що спеціалізуються в конкретній сфері: фітнес, fashion-, lifestyle-блогерам та іншим сферам. Вони виступають в ролі експертів, що мають не тільки теоретичні, а й практичні знання. Найкраще маркетинг впливу працює в мережі Instagram.

Враховуючи сучасні концепції маркетингу, представники МСП повинні здійснювати реалізацію інтегрованих маркетингових комунікацій, що повинна передбачати розробку маркетингової стратегії. В межах маркетингових стратегій підприємства повинні розробляти маркетингові та рекламні кампанії відповідно виявленим потребам цільової аудиторії. Розробка маркетингової стратегії МСП повинна розпочинатися з дослідження потреб споживачів, а виходячи з визначених потреб – формування цінності продукції. Головним завданням малого бізнесу є продаж товарів і послуг. Відповідно, цільовій аудиторії потрібно запропонувати щось, від чого вона не зможе відмовитися або знайти десь іще. Цьому має сприяти ефективний маркетинговий план, який би чітко визначав стратегію пошуку ідеального клієнта і відрізняв компанію від конкурентів. Організаційні підходи до побудови маркетингу малого бізнесу можуть передбачати виконання маркетингових функцій самим підприємцем або ж залучення зовнішніх фахівців та організацій.

Основними особливостями управління маркетингом малих підприємств є обмеженість ресурсів та функцій маркетингу, зосередженість на конкуренції, креативність та розвиток індивідуальних пропозицій для клієнтів.

Висновки. Сучасні концепції маркетингу для МСП передбачають автоматизацію процесів просування товарів та послуг на основі концепції

цифрового маркетингу. Автоматизація обробки великих даних про потреби та запити споживачів зумовлює швидкі темпи розвитку Інтернет маркетингу та діджитал маркетингу. Сьогодні існує безліч інструментів маркетингових комунікацій, які забезпечують інтегрованість маркетингу МСП. Малі та середні підприємства України активно використовують веб-сайти та соціальні медіа для просування товарів та послуг, налагодження співпраці з партнерами, пошуку персоналу, персоніфікованого інформування про продукцію та послуги, залучення клієнтів у розвиток продукції та послуг. Основними напрямками розвитку інтегрованого маркетингу для МСП в Україні є розвиток контент маркетингу та персоніфікованого маркетингу, Інтернет маркетингу, цифрового маркетингу.

Перспективним напрямком дослідження є визначення сучасного стану впровадження інтегрованих маркетингових комунікацій на підприємствах малого та середнього бізнесу України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах за 2017 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Григоренко В. Оцінка економічної ефективності рекламної кампанії як важливої складової маркетингової діяльності малих та середніх підприємств / В. Григоренко, О. Телетов // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2017. – № 4 (12). – С. 115-122.
3. Ілляшенко, С.М. Інноваційний розвиток: маркетинг і менеджмент знань [Текст] : монографія / С.М. Ілляшенко. - Суми : Діса плюс, 2016. – 192 с.
4. Карпенко, Ю. М. Маркетинг малого бізнесу: організаційні підходи та особливості управління / Ю. М. Карпенко, С. Г. Суворова // Чернігівський науковий часопис. Серія 1 : Економіка і управління. - 2017. - № 1 (8). - С. 92-97.
5. Кістерський Л.Л., Пузанов І.І., Липова Т.В. Міжнародний маркетинг і фінанси для малого і середнього бізнесу: методологія і практика / Л.Л. Кістерський, І.І. Пузанов, Т.В. Липова. – Прага : Coretex CZ SE, 2018. – 450 с.
6. Корнеєва І. О. Маркетинг в малому бізнесі / І. О. Корнеєва, О. М. Кітченко // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017.–№ 45 (1266).–С. 22-25.
7. Луцяк В.В. Маркетинг малого виробничого підприємства: дисертація на здобуття наук. ступ. д.е.н., спеціальність 08.00.04 / В.В. Луцяк. – Київ: НУХТ, 2017. – 473 с.

8. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні, Закон України 4618-VI, від 22.03.2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
9. Худякова А. Д. Эффективность маркетинговой стратегии в малом бизнесе // Таврический научный обозреватель. – № 5 (22). – 2017. – с. 11-23.
10. Яшина І. М. Вибір стратегій формування комплексу маркетингу сільськогосподарського підприємства малого бізнесу // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. – 2016. – Т. 21. – Випуск 6(48). – с. 121-125.
11. Wang L., Law R., Guillet B. D., Hung K. Impact of hotel website quality on online booking intentions: eTrust as a mediator // International Journal of Hospitality Management. – Volume 47. – 2015. – pp. 108-115.
12. Zuccalà M., Verga E. S. Supporting Tourism Through Digital Ecosystems: The E015 Experience. In: Stangl B., Pesonen J. (eds) // Information and Communication Technologies in Tourism. – 2018. – Springer, Cham. – pp. 77-89.

REFERENCES:

1. Vykorystannya informatsiyno-komunikatsiynykh tekhnolohiy na pidpryyemstvakh za 2017 rik [The use of information and communication technologies at enterprises for 2017]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
2. Grigorenko, V., & Teletov, O. (2017) Otsinka ekonomichnoyi efektyvnosti reklamnoyi kampaniyi yak vazhlyvoyi skladovoyi marketynhovoyi diyal'nosti malykh ta serednikh pidpryyemstv [Estimation of cost-effectiveness of advertising campaign as an important component of marketing activity of small and medium enterprises]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya - Problems and prospects of economy and management*. [in Ukrainian].
3. Ilyashenko S.M. (2016) Innovatsiynyy rozvytok: marketynh i menedzhment znan' (Text) [Innovation development: marketing and knowledge management]- *Innovatsiynyy rozvytok: marketynh i menedzhment znan' - Innovation development: marketing and knowledge management (Text)* Sumy: Discus plus [in Ukrainian].
4. Karpenko, Y.M., & Suvorov S.G (2017) Marketynh maloho biznesu: orhanizatsiyni pidkhody ta osoblyvosti upravlinnya [Marketing of Small Business: Organizational Approaches and Features of Management]. *Chernihiv's'kyi naukovyy chasopys. Seriya 1 : Ekonomika i upravlinnya - Chernihiv Scientific Journal. Series 1: Economics and Management. Chernihiv: Ekonomika i upravlinnya*, (92-97) [in Ukrainian].
5. Kistersky L.L., Puzanov I.I., Lipova T.V. (2017) Mizhnarodnyy marketynh i finansy dlya maloho i seredn'oho biznesu: metodolohiya i praktyka [International Marketing and

- Finance for Small and Medium-Sized Businesses: Methodology and Practice] Coretex CZ SE, (p.450) [in Chec].
6. Korneeva I.O. & Kitchenko A.V., (2017) Marketynh v malomu biznesi. [Marketing in small business]. *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "Kharkivs'kyi politekhnichnyi instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KPI",. – № 45 (1266) - Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences): Sb. sciences Ave - Kharkiv: NTU "KPI", 2017. - issue 45 (1266). (22-25) [in Ukrainian].*
 7. Lutsiak, V.V., (2017) Marketynh maloho vyrobnychoho pidpryyemstva. [Marketing of Small Manufacturing Enterprise]. Doctor's thesis. *Kyiv (473 p)* [in Ukrainian].
 8. Pro rozvytok ta derzhavnu pidtrymku maloho i seredn'oho pidpryyemnytstva v Ukrayini, Zakon Ukrayiny 4618-VI, vid 22.03.2012.[About development and state support of small and medium enterprises in Ukraine, Law of Ukraine 4618-VI, dated 22.03.2012] Retrived from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> [In Ukrainian].
 9. Khudyakova, A.D., (2017) Effektivnost' marketingovoy strategii v malom biznese [The Effectiveness of Marketing Strategy in Small Business]. *Tavricheskiy nauchnyy obozrevatel' № 5 (22) - Taurian Scientific Observer. - Issue. 5 (22), (11-23)* [in Russian].
 10. Yashina, I. M., (2016) Vybir stratehiy formuvannya kompleksu marketynhu sil'skohospodars'koho pidpryyemstva maloho biznesu [Selection of Strategies for the Formation of Marketing Complex of Agricultural Small Business Enterprise]. *Visnyk ONU im. I. I. Mechnykova.T. 21. – Vypusk 6(48) - Visnyk ONU of . I. I. Mechnikov. - Vol. 21. - Issue 6 (48), (121-125)* [in Ukrainian].
 11. Wang L., Law R., Guillet B. D., Hung K. (2015) Impact of hotel website quality on online booking intentions: eTrust as a Mediator. *International Journal of Hospitality Management. - Volume 47 (108-115).*
 12. Zuccalà M., Verga E. S. Supporting Tourism Through Digital Ecosystems: The E015 Experience. In: Stangl B., Pesonen J. (eds) (2018). *Information and Communication Technologies in Tourism Springer, Cham, (77-89).*

УДК 33.021:658.14

МЕТОДОЛОГІЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РИЗИКІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.183.484

Нестеренко О. О., д.е.н.*Харківський державний університет харчування та торгівлі*

Метою статті визначено розробку методологічних положень інтерпретації ризиків фінансової безпеки підприємства для їх своєчасного виявлення та оцінки, а також розробки методів їх нівелювання чи мінімізації та можливого попередження засобами економічного аналізу. В статті під класифікацією ризиків запропоновано розуміти розподіл ризику в системі економічного аналізу на конкретні групи за певними ознаками для реалізації науково обґрунтованого управлінського впливу та нівелювання їх дії на фінансову безпеку суб'єкта господарювання. Обґрунтовано, що при розробці заходів з управління ризиками в бізнес-моделі суб'єкта господарювання доцільно використовувати положення міжнародних стандартів ризик-менеджменту, які дозволяють більш ефективно контролювати підприємницькі та бухгалтерські ризики, з найменшим впливом на фінансову безпеку досягати поставлених цілей і максимізувати доходи. Доведено, що в класифікації ризиків з метою врахування їх впливу на рівень фінансової безпеки системою економічного аналізу необхідно враховувати показники фінансового, виробничого, соціально-репутаційного, людського та природного капіталів суб'єкта господарювання. В основу класифікацій ризиків фінансової безпеки запропоновано покласти наступні принципи: системності; комплексності; безперервності; залучення зацікавлених сторін; фасилітація постійного поліпшення; структурності; відкритості; інформованості; розподілу повноважень. Доведено, що дотримання визначених принципів при класифікації ризиків фінансової безпеки дозволить розробити дієві методи та заходи протидії ризикам фінансової безпеки, пошуку та встановлення сутності протиризикової реалізації бізнес-моделі суб'єкта господарювання системою економічного аналізу. Для дотримання організаційних принципів класифікації ризиків запропоновано класифікувати ризики фінансової безпеки при визначенні етапів реалізації бізнес-моделі суб'єкта господарювання за групами: кадрові; очікування стейкхолдерів; організаційно-управлінські; структурні; бізнес-планування; адміністративні; інфраструктурні; корпоративні; моніторингові; створення вартості; корпоративне управління; результати діяльності. Обґрунтовано, що розроблена класифікація ризиків фінансової безпеки має стати підґрунтям для розробки методичних рекомендацій щодо їх кількісної та якісної оцінки.

Ключові слова: ризики; система економічного аналізу; фінансова безпека; реалізація бізнес-моделі; обліково-аналітична система; класифікація ризиків; стандартизація

© Нестеренко О. О., д.е.н., 2019

UDC 33.021:658.14

METHODOLOGICAL INTERPRETATION OF RISKS FINANCIAL SAFETY OF THE ENTERPRISE IN THE SYSTEM OF ECONOMIC ANALYSIS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.183.484

Nesterenko O., Dr. of Econ. Sc.*Kharkiv State University of Food Technology and Trade*

The purpose of the article is to develop methodological provisions for interpreting of an enterprise's financial security risks for timely identification and evaluation, as well as to develop of methods for their leveling or minimization and possible prevention by means of economic analysis. It is proposed to interpret risks classification as their distribution within economic analysis system by specific groups and certain criteria for management influence implementation and leveling their effect on the entities' financial security. It is substantiated that in developing of the risk management measures in an entity's business model it is expedient to use the provisions of international risk management standards that allow more effective control over business and accounting risks with the least impact on financial security to achieve the goals and maximize revenues. In order to take into account impact of risks on the financial security level it is proved that risks classification should take into account the indicators of financial, industrial, socio-reputational, human and natural capital of the business entity. The following principles is proposed to consider as a basis of the financial security risks classification: systematic; complexity; continuity; involvement of interested parties; continuous improvement facilitation; structuring; openness; awareness division of powers. It is proved that adherence to certain principles in the financial security risks classification allows to develop effective methods of the financial security risks counteraction, and implement anti-risks strategy in an entity's business model through economic analysis system. To comply with the organizational principles of risk classification it is proposed to classify financial security risks by determining the subjects and stages of entity's business model realization: personnel; expectations of stakeholders; organizational and managerial; structural business planning; administrative; infrastructure; corporate monitoring; creation of value; corporative management; results of activity. It is substantiated that developed financial security risks classification should become a basis for methodological recommendations of their quantitative and qualitative assessment.

Keywords: risks; economic analysis system; financial security; business model realization; accounting and analytical system; risk classification; standardization

Актуальність проблеми. В процесі реалізації бізнес-моделі виникає значна кількість різноманітних ризиків, які впливають на фінансову безпеку суб'єкта господарювання, управляти якими неможливо без застосування системного підходу до визначення їх складу в системі економічного аналізу. Основою для ідентифікації, аналізу, оцінки та

визначення напрямків зниження ризиків й результативного управління ними в бізнес-моделі суб'єкта господарювання є їх науково обґрунтована класифікація. Класифікація ризиків на основі оцінки їх дієвості та вибору і використання методів нейтралізації їх дії в системі економічного аналізу виконує функцію компілятора, на основі якого: розробляються і створюються управлінські інформаційні системи, які алгоритмізують процес управління ризиками; формується система показників аналізу та шкала оцінки ризиків; здійснюються аналітичні та оціночні процедури стосовно ризиків; розробляється і реалізується комплекс заходів з підтримки допустимого рівня підприємницького та бухгалтерського ризиків; проектується карта оцінки впливу ризиків на бізнес-модель та фінансову безпеку суб'єкта господарювання та карта управління ризиками. Тому аналіз ризиків, їх класифікація, оцінка і врахування їх ймовірних наслідків, а також застосування методів мінімізації ризиків є надзвичайно важливими заходами для забезпечення прибуткової та ефективної економічної діяльності суб'єктів господарювання та підтримки їх фінансової безпеки на прийнятному рівні, що визначає актуальність статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема сутності, ідентифікації, оцінки та управління ризиками, які впливають на фінансову безпеку суб'єктів господарювання є найбільш обговорюваною темою в наукових та прикладних дослідженнях сьогодення, що знайшло відображення у низці робіт як вітчизняних, так і зарубіжних учених, серед яких: І. Бекер, П. Бернстайн, В. Вітлінський, І. Вигівська, Д. Госнік, В. Гранатурова, Л. Донець, Дж. Кейнс, Е. Короткова, Б. Койлі, Б. Лагоша, М. Лапуста, В. Ліберзон, В. Малихін, С. Наконечний, Т. Райс, О. Савченко, Ж. Саклан, Д. Террі, Е. Хрустальов, Г. Чернова, В. Черкасов, Л. Шаршукова, О. Ястремський та ін.

Вперше класифікація ризиків була запропонована Д. М. Кейнсом. Витратами ризику вчений визначав суму, на яку збільшується вартість товару, яка виникає внаслідок втрат, пов'язаних з підвищенням зносом устаткування, змінами ринкової кон'юнктури і цін, а також з руйнуваннями в результаті аварій і катастроф, які він називав, необхідними для компенсації відхилень фактичної виручки товару від очікуваної величини. Д. М. Кейнс запропонував в економічній сфері виділяти три основні види підприємницьких ризиків, а саме: ризик підприємця або позичальника, ризик кредитора та ризик інфляції [1]. Разом з тим, як цілком слушно зазначає В. С. Романов, очевидно, що чітко

розробленої класифікації ризиків не існує. Більше того, нараховується понад 40 різних критеріїв ризику та більше 220 видів ризиків, й в економічній літературі немає єдиного розуміння цього питання [2]. За визначенням В. В. Євдокимова «...питання класифікації ризиків по цей час являють собою досить складну проблему. Існує безліч підходів до класифікації ризиків, але загальноприйнятих і стандартизованих класифікаторів поки не існує. До причин, з яких не існує єдиних критеріїв для класифікації ризиків, відноситься специфіка діяльності господарюючих суб'єктів» [3]. Практичний підхід до класифікації ризиків пропонує П. Ф. Друкер, який виділяє наступні види ризику: ризик, який необхідно приймати; ризик, який є «вбудованим» в саму природу бізнесу; ризик, який компанія може собі дозволити; ризик, який компанія не може собі дозволити; ризик, який компанія не може собі не дозволити [4]. Не зважаючи на значний теоретичний та практичний доробок ризикології, питання ідентифікації, оцінки та класифікації ризиків фінансової безпеки підприємства в системі економічного аналізу залишаються малодослідженими

Метою статті є розробка методологічних положень інтерпретації ризиків фінансової безпеки підприємства для їх своєчасного виявлення та оцінки, а також розробки методів їх нівелювання чи мінімізації та можливого попередження засобами економічного аналізу.

Виклад основних матеріалів дослідження. Під класифікацією ризиків пропонуємо розуміти розподіл ризику в системі економічного аналізу на конкретні групи за певними ознаками для реалізації науково обґрунтованого управлінського впливу та нівелювання їх дії на фінансову безпеку суб'єкта господарювання.

Розглянемо більш детально найбільш поширені підходи до класифікації ризиків, які запропоновані міжнародними стандартами ризик-орієнтованого управління та в науковій літературі. Як зазначає представник IAIS (Міжнародна асоціація органів страхового нагляду, Великобританія) та один з модераторів стандарту Solvency I (Директиви для страхових і перестраховувальних компаній) Роб Кертіс: «...спочатку ми будуємо фундамент, а вже потім зводимо будинок. Так і впровадження міжнародних стандартів і універсальних правил роботи – це перше, що необхідно зробити для нормальної роботи ринку» [5].

Історія стандартизації в області ризик-менеджменту почалася в 1995 році з виходом національного стандарту «AS/NZS 4360 – Управління ризиком», розробленого організацією «Стандарти Австралії і

Нової Зеландії», який було переглянуто та доповнено в 1999, 2004, 2009 та 2013 роках [6]. Питання управління ризиками були частково порушені в міжнародних стандартах ISO 9001: 2000 «Управління якістю», ISO 15489: 2001 «Оперативний облік», ISO 14001: 2004 «Заходи з охорони навколишнього середовища», ISO 31000:2009 «Ризик Менеджмент – Принципи і керівництва». Впровадження і використання даних стандартів при розробці заходів з управління ризиками в бізнес-моделі суб'єкта господарювання дозволяє більш ефективно контролювати підприємницькі та бухгалтерські ризики, з найменшим впливом на фінансову безпеку досягати поставлених цілей і максимізувати доходи.

Проте, Євроінтеграційний рух України вимагає враховувати при розробці заходів з управління ризиками рекомендації міжнародних європейських стандартів, які регулюють ці питання. До основоположних європейських міжнародних документів з ризик-менеджменту відносять стандарт, розроблений Федерацією Європейських Асоціацій Ризик Менеджерів («FERMA») спільно з інститутом ризик-менеджменту у Великобританії (The Institute of Risk Management), Асоціацією ризик-менеджменту та страхування (The Association of Insurance and Risk Management) і Національним Форумом ризик-менеджменту в Громадському Секторі (The National Forum for Risk Management in the Public Sector) [7]. У розробку цього стандарту великий внесок внесли також організації, що на професійному рівні займаються питанням управління ризиками. Даний документ містить основні визначення, пояснює внутрішні та зовнішні фактори ризику, процеси управління ризиками, методологію та технологію оцінки та аналізу ризиків, а також загальні обов'язки ризик менеджера. В стандарті «FERMA» ризики класифікуються за чотирма групами в залежності від факторів впливу, а в складі факторів, які враховуються при розробці класифікації ризиків враховується лише один вид капіталу – інтелектуальний. В класифікації ризиків з метою врахування їх впливу на рівень фінансової безпеки системою економічного аналізу необхідно також враховувати показники фінансового, виробничого, соціально-репутаційного, людського та природного капіталів за схемою, наведеною на рисунку 1.

Згідно дослідження проведеного міжнародною консалтинговою компанією А.Т. Керні (A.T. Kearney), за 6 місяців 2015 р. в 16 галузях з 18 обстежених компаній, які демонстрували прихильність ідеям сталого розвитку та ефективного управління ризиками, принесли своїм

акціонерам на 650 млн. дол. більше (мається на увазі ринкова капіталізація), ніж їх колеги, які не приділяли уваги цим питанням [8].

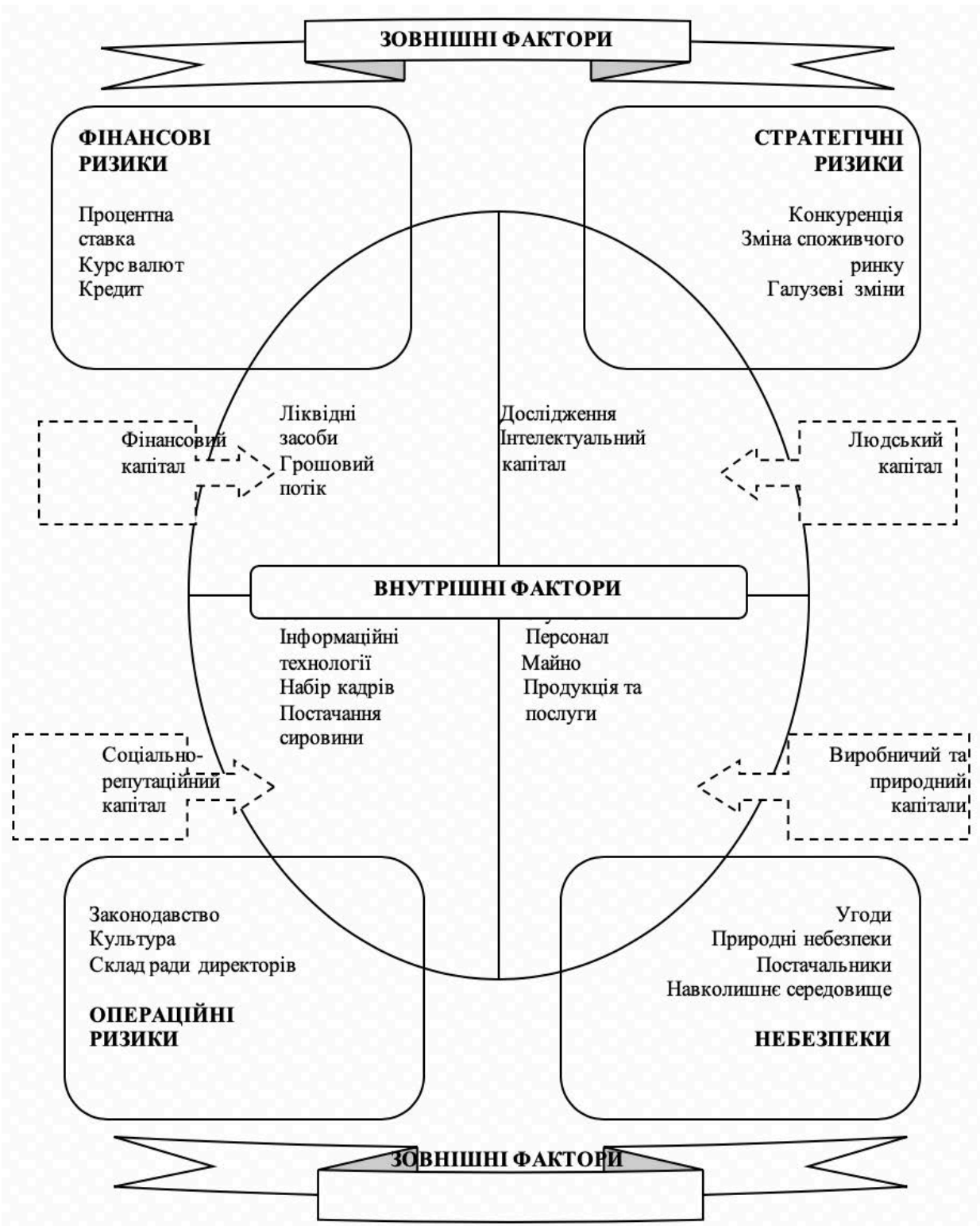


Рис. 1 Класифікація ризиків за стандартом FERMA
Джерело: адаптована за [7]

Тому, пропонуємо в основу класифікацій ризиків фінансової безпеки покласти наступні принципи:

системності – сукупність ризиків, які виділяються за кожною ознакою мають знаходитися у взаємозв'язку і взаємозалежності один від одного і утворювати певну цілісність, єдність;

комплексності – ризики фінансової безпеки повинні включатися до класифікатора на основі всебічного аналізу всіх існуючих і запланованих бізнес-процесів і операцій всередині бізнес-моделі;

безперервності – класифікація ризиків підлягає постійному перегляду системою економічного аналізу з врахуванням зміни впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на фінансову безпеку суб'єкта господарювання;

залучення зацікавлених сторін – врахування різних точок зору (як внутрішніх, так і зовнішніх стейкхолдерів) на види та значущість ризиків при розробці їх класифікації;

фасилітація постійного поліпшення – використання історичних даних і накопиченого досвіду з виникнення ризиків фінансової безпеки в минулій діяльності суб'єкта господарювання;

відкритості – класифікація ризиків фінансової безпеки носить відкритий характер та має бути донесена до всіх працівників суб'єкта господарювання;

структурності – класифікація ризиків фінансової безпеки повинна мати чітку структуру;

інформованості – процес класифікації ризиків супроводжується наявністю об'єктивної, достовірної та актуальної інформації в системі економічного аналізу;

розподілу повноважень – в процес розробки класифікатора ризиків фінансової безпеки мають залучатися всі працівники, які мають відношення до ризикових бізнес-операцій.

Дотримання визначених принципів при класифікації ризиків фінансової безпеки дозволить розробити дієві методи та заходи протидії ризикам фінансової безпеки, пошуку та встановлення сутності протиризикової реалізації бізнес-моделі суб'єкта господарювання системою економічного аналізу. Для дотримання організаційних принципів класифікації ризиків (системності, комплексності, структурності) класифікувати ризики фінансової безпеки необхідно першочергово при визначенні етапів реалізації бізнес-моделі (БМ) суб'єкта господарювання (рис. 2).

На препроектному етапі реалізації бізнес-моделі виникають ризики пов'язані з людським чинником (кадрові), ризики очікування стейкхолдерів та організаційно-управлінські ризики. За класифікаційною ознакою «кадрові ризики» пропонуємо в системі економічного аналізу враховувати наступні види ризиків та здійснювати їх аналітичну обробку:

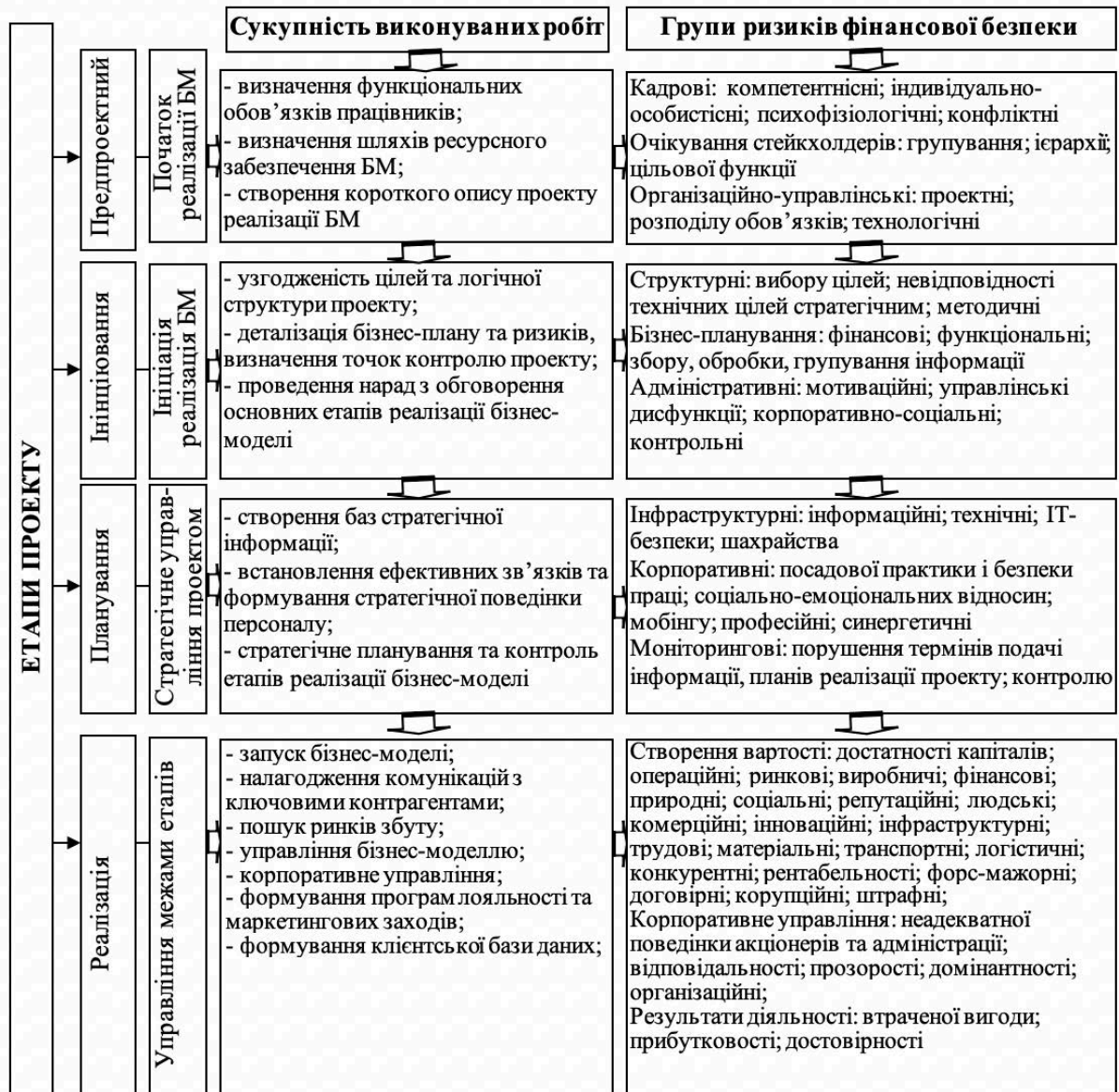


Рис. 2 Класифікація ризиків фінансової безпеки в системі економічного аналізу за етапами реалізації бізнес-моделі суб'єкта господарювання

Джерело: розроблено автором

- компетентнісні – пов'язані з залученням до процесу реалізації бізнес-моделі фахівців, які не володіють необхідними знаннями та вміннями.

- індивідуально-особистісні – пов'язані з особливостями характеру, самооцінки, адаптаційного потенціалу до різноманітних професійних

ситуацій, рівнем освіти і культури, мотиваційними і життєво-ціннісними перевагами персоналу;

- психофізіологічні – пов'язані з темпераментом, рівнем фізичних та нервово-психічних навантажень, станом здоров'я, здатностями до розподілу і концентрації уваги працівників;

- конфліктні – ризики непорозумінь, які виникають в процесі соціально-емоційних та ділових відносин між учасниками задіяними в реалізації бізнес-моделі та персоналом інших структурних підрозділів, або між ними та управлінським персоналом.

Очікування стейкхолдерів є ключовим орієнтиром при визначенні виду економічної діяльності суб'єкта господарювання, відповідно, має бути виділено в окрему класифікаційну ознаку, яка градує ризики фінансової безпеки за наступними видами:

- групування – ризики вибору засобів формування аудиторії зацікавлених сторін для проведення діалогів і громадських консультацій, недосконалості форм взаємодії із зацікавленими сторонами, недостатньої зацікавленості постачальників фінансового капіталу;

- ієрархії – ризики невірною визначення рангу стейкхолдерів в карті зацікавлених сторін; недостатнього врахування інформаційних потреб стейкхолдерів, які мають найбільший вплив на діяльність суб'єкта господарювання; недосконалості схем мотивування внутрішніх стейкхолдерів;

- цільової функції – ризики недоотримання економічних вигід від пріоритетних стейкхолдерів.

Ефективна реалізація будь-якої інноваційного проекту реалізації бізнес-моделі залежить перш за все від правильності визначення організаційних засад його здійснення та якості управління зв'язками та відносинами, які виникають в межах проекту. Тому важливе значення має класифікація ризиків фінансової безпеки за ознакою організаційно-управлінські за наступними видами:

- проектні – ризики невірною визначення етапів реалізації бізнес-моделі, виникнення помилок в проектній документації;

- розподілу обов'язків – ризики недоскопального розмежування функцій та розподілу повноважень і відповідальності між учасниками задіяними в реалізації бізнес-моделі;

- технологічні – ризики відсутності чи недоскопалості технологічного забезпечення процесу реалізації бізнес-моделі

(наприклад, відсутності прогресивних інформаційних технологій, прийняття помилкових технологічних рішення).

На етапі ініціювання процесу реалізації бізнес-моделі до структурних ризиків фінансової безпеки пропонуємо відносити: ризик вибору цілей – пов'язаний з визначенням превалюючих та другорядних цілей реалізації бізнес-моделі в коротко-, середньо- та довгостроковому періодах; ризик невідповідності стратегічних цілей технічним – пов'язаний з неможливістю реалізації бізнес-моделі внаслідок недостатності технічних засобів; методичні ризики – пов'язані з вибором недосконалого методологічного інструментарію обробки та аналізу обліково-аналітичної інформації, яка виникає при реалізації бізнес-моделі. За класифікаційною ознакою «ризики бізнес-планування» пропонуємо виокремлювати наступні їх види: фінансові – перевищення реальних витрат над передбаченими в бюджеті проекту; функціональні – виникають внаслідок порушення крос-функціональних процесів в плані проекту; збору, обробки, групування та аналізу інформації – витрати на обробку системою економічного аналізу визначених планом проекту масивів інформації можуть виявитися занадто тривалими і значними. В розрізі класифікаційної ознаки «адміністративні ризики» пропонуємо виділяти: мотиваційні – виникають внаслідок невідповідності обраних менеджментом суб'єкта господарювання корпоративних методів мотивації і стимулювання персоналу очікуваним, не проведення періодичної оцінки задоволеності співробітників; управлінські дисфункції – пов'язані зі спонтанно виникаючими на підприємстві видами діяльності, які заважають досягненню цілей реалізації бізнес-моделі, несвоєчасним проведенням нарад з обговорення основних етапів реалізації бізнес-моделі; корпоративно-соціальні – проявляються внаслідок жорсткої регламентованості корпоративної культури в процесі реалізації бізнес-моделі, що викликає соціальне напруження в колективі; контрольні – пов'язані з невірним визначенням контрольних точок реалізації проекту, несвоєчасним виявленням негативних ситуацій і тенденцій.

На етапі планування реалізації бізнес-моделі формується інформаційне забезпечення, налагодження інтегрованої облікової системи, її технічне забезпечення. На цьому етапі ризики класифікуються за наступними ознаками: інфраструктурні (пов'язані з: можливим витоком інформації; збоями чи навмисним пошкодженням технічних засобів реалізації бізнес-моделі; втратою інформації через інформаційно-

комунікаційні системи (спамові, фішингові чи вірусні атаки); заволодіння стратегічною секретною інформацією шляхом обману чи зловживання довірою); корпоративні (пов'язані з: порушенням дотримання посадових інструкцій та норм безпеки праці; виникненням конфліктів між персоналом внаслідок соціально-емоціональних відносин чи конфліктів, які мають в своїй основі психологічні чинники; недоотриманням професійних обов'язків працівниками; порушенням комунікаційних каналів); моніторингові (ризиків, пов'язані з навмисним чи ненавмисним порушенням термінів збору, подачі та обробки інформації та планів реалізації бізнес-моделі системою економічного аналізу).

Найбільша кількість ризиків фінансової безпеки виникає власне в процесі реалізації бізнес-моделі, які можуть мати визначальний вплив на результати діяльності. Оскільки з ризиками фінансової безпеки на цьому етапі стикаються всі підрозділи суб'єкта господарювання, то в системі економічного аналізу роботу з виявлення та групування ризиків доцільно вести збалансовано і в усіх напрямках.

Висновки. Класифікація ризиків фінансової безпеки реалізації бізнес-моделі в розрізі бізнес-процесів, результати яких безпосередньо пов'язані між собою, сприятиме розробці ефективніших заходів зі зниження чи взагалі нівелювання ризиків, ніж використання класичних прийомів зниження ризику (страхування, хеджування, відмова). Крім того, розроблена класифікація дозволяє отримувати інформацію про фактичний стан справ не тільки на основі перевірок, ревізій, аналізу, але і за рахунок моделювання бізнес-процесів в системі економічного аналізу. Розроблена класифікація ризиків фінансової безпеки має стати підґрунтям для розробки методичних рекомендацій щодо їх кількісної та якісної оцінки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Кейнс Д. М. Общая теория занятости, процента и денег. Шедевры мировой мысли: В 3 т. Т. 3. Петрозаводск: Петроком, 1993. 307 с.
2. Романов В. С. Классификация рисков: принципы и критерии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.aup.ru/articles/finance/4.htm>.
3. Євдокимов В. В., Дика О. С., Ніколаєва С. П., Прокопенко Ж. В. Облікове забезпечення управління небанківськими фінансовими установами в умовах ризику: ломбарди, лізингові та страхові компанії : монографія. Житомир : Євенок О. О., 2017. 572 с.
4. Друкер П. Ф. Эффективное управление предприятием ; пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. 224 с.

5. Баранов А. Международные стандарты управления рисками: не Базелем единым. Рынок ценных бумаг. 2015. № 5. С. 23–33.
6. Australian/New Zealand Standard Risk management AS/NZS 4360:1995 [Electronic resource]. Retrieved from: [https://infostore.saiglobal.com/preview/as/as4000/4300/4360-1995\(%2ba2\).pdf?sku=381545](https://infostore.saiglobal.com/preview/as/as4000/4300/4360-1995(%2ba2).pdf?sku=381545).
7. Стандарт ризик-менеджменту Федерації європейських асоціацій з ризик-менеджменту (Risk Management Standard, FERMA – р.6) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ferma.eu/Default.aspx?tabid=195>.
8. Офіційний сайт Міжнародної консалтингової компанії «А.Т. Kearney» [Electronic resource]. Retrieved from: <http://www.atkearney.com/index.php/Publications/green-winners.html>.

REFERENCES:

1. Keynes, D. M. (1993). *Obschaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg*. [The general theory of employment, interest and money]. Petrozavodsk: Petrokom [in Russian].
2. Romanov, V. S. Klassifikatsiya riskov: printsipy i kriterii [Classification of risks: principles and criteria]. (n.d.). *aup.ru* Retrieved from <http://www.aup.ru/articles/finance/4.htm>. [in Russian].
3. Yevdokymov, V. V., Dyka, O. S., Nikolaieva, S. P. & Prokopenko, Zh. V. (2017) *Oblikove zabezpechennia upravlinnia nebankivskymy finansovymy ustanovamy v umovakh ryzyku: lombardy, lizynhovi ta strakhovi kompanii* [Accounting management of non-bank financial institutions at risk: pawnshops, leasing and insurance companies]. Zhytomyr : Yevenok O. O. [in Ukrainian].
4. Druker, P. F. (2008) *Effektivnoe upravlenie predpriyatiem* [Effective enterprise management]. M.: ООО «I.D. Vilyams» [in Russian].
5. Baranov, A. (2015) *Mezhdunarodnyie standartyi upravleniya riskami: ne Bazelem edinyim*. [International Risk Management Standards: Unified Basel]. *Ryynok tsennyih bumag – Stocks and bods market*, 5, 23-33 [in Russian].
6. Australian/New Zealand Standard Risk management AS/NZS 4360:1995 [Electronic resource]. Retrieved from: [https://infostore.saiglobal.com/preview/as/as4000/4300/4360-1995\(%2ba2\).pdf?sku=381545](https://infostore.saiglobal.com/preview/as/as4000/4300/4360-1995(%2ba2).pdf?sku=381545).
7. Standart ryzyk-menedzhmentu Federatsii yevropeyskykh asotsiatsii z ryzyk-menedzhmentu [Risk Management Standard of the Federation of European Risk Management Associations] (n.d.). *ferma.eu*. Retrieved from: <http://www.ferma.eu/Default.aspx?tabid=195>. [in Ukrainian].
8. Ofitsiynyi sait Mizhnarodnoi konsal'tynhovoï kompanii «A.T. Kearney» [The official website of the international consulting company "A.T. Kearney »], *atkearney.com*. Retrieved from: <http://www.atkearney.com/index.php/Publications/green-winners.html>. [in Ukrainian].

ЕКОНОМІКО – МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ

УДК 33.05: 792.06: 51-7

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО РЕПЕРТУАРНОГО ТЕАТРУ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.217.487

Серіков А. В., к.ф.м.н.,
Коваль І. М.,

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Статтю присвячено побудові «концептуального каркасу» моделі сучасного українського репертуарного театру, як соціально-економічної системи, що базується на відомих результатах соціології, біології, теорії систем і математики. При цьому враховано, що театр, з одного боку, є публічною соціально-культурною установою, що покликана виховувати, розвивати, спілкуватися і рухатися до нового рівня розвитку людини. З іншого боку, театр також виступає як легітимно визнаний суб'єкт господарювання, що діє як інфраструктуро утворюючий компонент, створює робочі місця, сплачує податки, підтримує ресторан-готель-туристичний та інші види бізнесу, які надають різні супутні послуги, та таке інше. Оскільки сучасний український репертуарний театр, як суб'єкт, що зайнятий господарською діяльністю, уявляє з себе динамічну систему, в статті дано його математичний опис у вигляді системи нелінійних диференціальних рівнянь першого порядку. В якості домінуючих факторів-невдомих в цих рівняннях містяться економічна, організаційна, ментальна та соціетальна складова внутрішнього середовища театру. Всі перелічені складові взаємодіють із відповідними інституціями у зовнішньому середовищі театру. Формалізований опис містить у собі параметр управління під назвою «інноваторство», який відображає комплекс особових характеристик керівництва театру та його оточення. Аналіз поведінки соціально-економічної моделі театру суттєво спрощується при припущенні, що серед факторів-невдомих найбільш чутливими у інтегральних результатах діяльності театру є економічна та організаційна складові. За таких умов достатньо залишити лише два відповідні диференціальні рівняння. Це дозволяє достатньо строго довести, що саме організаційна культура, трудовий менталітет, в якому повинне бути місце такій людській якості як підприємливість, або здатність до інноваційності, є всеохоплюючим, домінуючим фактором росту та розвитку театру.

Ключові слова: сучасний український репертуарний театр; організаційна культура; підприємливість; нелінійні диференціальні рівняння; біфуркаційна діаграма

UDC 33.05: 792.06: 51-7

**ECONOMIC AND MATHEMATICAL RESEARCH OF MODERN
REPERTORY THEATER AS SOCIO-ECONOMIC SYSTEM**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.217.487

**Sierikov A., PhD in Physics and Mathematics,
Koval I.***Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture*

The article is devoted to the construction of a ‘conceptual frame’ for a model of the modern Ukrainian repertory theater as a socio-economic system, based on well-known results of sociology, biology, systems theory, and mathematics. It has been taken into account that the theater, on the one hand, is a public socio-cultural institution intended to educate, cultivate, communicate, and move people forward to a new level of development. On the other hand, the theater also functions as a legitimately recognized business entity, acting as an infrastructure component – creating jobs, paying taxes, supporting restaurant-hotel-tourist and other businesses that provide various related services, and so on. Since the contemporary Ukrainian repertory theater, being an entity engaged in economic activity, represents a dynamic system, the article provides its mathematical description as a system of nonlinear differential equations of the first order. In these equations, the dominant factors-unknown variables are the economic, organizational, mental, and societal components of the theater’s internal environment. All of these components interact with the relevant institutions in the theater’s external environment. The formalized description includes a management parameter called ‘innovativeness’, which reflects a complex of personal characteristics of the theater management and their circle of assistants. Analysis of the behavior of the socio-economic model of the theater is simplified considerably under the assumption that among the factors-unknown variables, the economic and organizational components are most sensitive for the integral results of the theater activity. In these conditions, it is sufficient to leave only two relevant equations. This allows us to prove quite rigorously that it is organizational culture and labor mentality in which there should be room for such a human quality as entrepreneurship or ability to innovate that are a comprehensive, dominant factor in the growth and development of the theater.

Keywords: modern Ukrainian repertory theater; organizational culture; entrepreneurship; nonlinear differential equations; bifurcation diagram

Актуальність проблеми. Театр, як специфічне культурне явище [1], присутній в житті майже кожної людини, а як соціокультурний інститут, що несе в собі колективний образ світу або культуру, – в життєдіяльності кожного суспільства [2]. На фоні активізації культури в життєдіяльності соціуму [3] театр, як суспільний інститут, який спрямований на виховання, розвиток, соціалізацію, рух на новий рівень сприяння і усвідомлення усіх тих, хто до нього дотикається, виконує вкрай важливі соціальні та культурні функції. До них можна віднести функції [4]: (1)

розваги, (2) гносеологічну або пізнавальну, (3) регулятивну (відносно поведінки людей), (4) формування суспільної свідомості, (5) формування естетичного смаку, (6) ігрову, (7) компенсаторну, що дозволяє людині знайти душевну рівновагу в собі, (8) знакову або семіотичну, яка дозволяє навчитися зрозуміти усі тонкощі сценічної мови, (9) комунікативну, (10) стратифікації, (11) соціалізації, (12) аксіологічну або оцінну (надає відповідь, наприклад, на сократовське запитання: «Що є благо?»). І насамкінець, необхідно додати наступні економічні функції, а саме [5, С. 12-15]: (1) створення робочих місць, (2) сплачення податків, (3) підтримки ресторанно-готельно-туристичного і інших видів бізнесу, що надають різноманітні попутні послуги, (4) виступати в якості центра інфраструктурної кластеризації, та таке інше. Все перелічене відбувається на постійній основі з використанням різноманітних нормативних баз. Таким чином, театр є господарюючим суб'єктом, що сумлінно виконує певні соціально-економічні функції. Тому театр можна ідентифікувати в якості соціально-економічної системи. За означених умов вкрай актуальним стає питання про достатньо повне виявлення факторів-детермінант в її життєдіяльності з метою подальшого використання на користь останньої. З цією метою раціонально скористатися можливостями економіко-математичного моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Публікації з питань моделювання з метою виявлення факторів-детермінант в діяльності сучасного українського репертуарного театру як соціально-економічної системи авторам невідомі. Але в контексті зазначеної проблеми заслуговує на увагу стаття [5], яку присвячено аналізу сучасного стану театральних справ в культурно розвинених країнах. В роботі наголошується, що старі організаційно-економічні моделі устрою репертуарних театрів потребують суттєвої переробки.

З огляду на доступну інформацію можна стверджувати, що проблеми економіко-математичного моделювання процесів життєдіяльності сучасних українських репертуарних театрів ще чекають свого часу та дослідників.

Метою даної статті є попередній пошук шляхів для повноцінного обґрунтування економіко-математичного дослідження сучасного репертуарного театру як соціально-економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність ознак

життєдіяльності (активність та інформативність) дозволяє будувати модель театру у вигляді динамічної, функціональної системи. Поділяючи погляди П.К. Анохіна – одного з авторів загальної теорії функціональних систем –, під системою будемо розуміти тільки такий комплекс вибірково залучених компонентів, у яких взаємодія і взаємини приймають характер взаємодії компонентів на отримання сфокусованого корисного результату [6, С. 35], в якості якого може бути певна дія або функція. Конкретною ознакою (та механізмом) взаємодії компонентів є звільнення їх від надмірних ступенів свободи, не потрібних для отримання даного конкретного результату, і, навпаки, збереження всіх тих ступенів свободи, які сприяють отриманню результату. Системоутворюючим чинником, що упорядковує множину компонентів (або елементів) системи та зв'язки між ними, є результат (ціль або властивість), який система повинна забезпечити. Таке визначення системи віддзеркалює погляд спостерігача, розташованого на межі «система / оточуюче середовище». Певно з таких позицій розглядав соціальні системи Толкотт Парсонс – американський соціолог-теоретик, один з найяскравіших представників структурно-функціонального напрямку у соціології [7, С.89-115].

Театр, безперечно, може бути віднесено до групи соціально-економічних систем, тому для його моделювання можна використати всі надбання Т. Парсонса, здобуті ним при розробці теорії систем соціальної дії [7]. Зміст дії утворюють структури і процеси, за допомогою яких люди формують та реалізують у конкретних ситуаціях осмислені наміри. Система соціальних дій аналізується Т. Парсонсом в термінах функціональних характеристик утворюючих її чотирьох підсистем, а саме [7, С. 97]: (1) підтримки зразка – для підтримки інституційних культурних зразків; (2) політичної - для забезпечення досягнення цілей; (3) економічної – для забезпечення адаптації у внутрішньому та зовнішньому середовищах; (4) соціетальної – охоплює всі вищезазвані підсистеми – для забезпечення внутрішньої узгодженої інтегрованості або солідарності.

З урахуванням уявлень Т. Парсонса можна дійти до моделі театру, яку зображено на рис. 1.

Вказані підсистеми театру забезпечують такі функції:

1) економічну – формування ресурсно-технологічних можливостей

театру, без чого неможлива адаптація до середовища життєдіяльності; сюди, безперечно, необхідно віднести безпосередньо виробництво, маркетинг, постачально-збутову та фінансову діяльність, і таке інше;

2) організаційну - розподіляє різні види діяльності між підсистемами театру та координує цю діяльність, тобто створює організаційну структуру театру з додержанням всіх існуючих норм законодавства, що регламентують і структуру, і внутрішні та зовнішні стосунки (які є невід'ємною складовою організаційної культури) у театрі, задля досягнення його цілей; тут доречно скорегувати цю функцію діями з формування та підтримки трудового менталітету, який можна визначати «... як спосіб прийняття світу працівниками організації та їх трудової поведінки, який, по-перше має за основу ціннісні орієнтації їх трудової діяльності, а також соціально-психологічні характеристики, по-друге – проявляється у ставленні персоналу до праці, колег, керівника» [8, С.91];



Рис. 1 Модель театру, як соціально-економічної системи за Т. Парсонсом
Джерело: авторська розробка

3) «соціетальну» – у вигляді єдиного колективу («ядра») для підпорядкування прийнятому у театрі нормативному порядку та забезпечення внутрішньої єдності;

4) підтримки зразків інноваторського (підприємницького) та етичного поведіння керівництва – для збереження та збагачення системи ціннісних уявлень про необхідні характеристики підприємницької діяльності та особові характеристики керівника, для активізації трудової поведінки підлеглих; відповідає за легітимізацію нормативного порядку та збереження стану єдності.

Всі ці підсистеми взаємодіють з відповідними інститутами, що зосереджені у зовнішньому (оточуючому) середовищі підприємства, яке необхідно розглядати як відкриту систему [9, С. 167].

Дослідити вплив усіх складових внутрішнього середовища театру на результати його життєдіяльності доцільно шляхом математичного моделювання змін у перерахованих підсистемах, що описані відповідною системою диференціальних рівнянь. Останні можна будувати за такою схемою: у лівій частині рівняння записується швидкість зміни досліджуваної величини $X(t)$, що характеризує певну підсистему, тобто $\frac{dX(t)}{dt}$, а в правій частині виписуються потоки величини $X(t)$, які генеруються у середовищах театру; причому перед потоком ставиться знак «+», якщо він сприяє розвитку X , і знак «-», якщо стримує розвиток; час t вважається безперервним.

Припустимо, що економічна підсистема буде описуватись функцією $E(t)$, організаційна – функцією $G(t)$, соціетальне ядро – функцією $K(t)$, система підтримки інноваторства – функцією $D(t)$, стан відповідного інституту із зовнішнього середовища – функцією $S_X(t)$.

Динаміка економічної підсистеми в загальному вигляді може описуватися виразом

$$\frac{dE}{dt} = E_E - E_G - E_K - E_D - E_{S_E}. \quad (1)$$

У правій частині виразу (1) наведено складові змін в економіці театру за рахунок відповідної підсистеми, а саме: $E_X, X \in (E, G, K, D, S_E)$, для «конструювання» опису яких буде використовуватися феноменологічний підхід. Так процес відтворення економічних ресурсів театру можна уявити за допомогою виразу:

$$E_E = k_{EE} \cdot P(\rho) \cdot E, \quad (2)$$

де k_{EE} - середній (у державі, регіоні або галузі) множник капіталізації інвестованого у виробництво капіталу, $P(\rho)$ - показник, що залежить від рівня інноваторства (підприємливості) ρ , E – ринкова вартість театру.

У формалізованому опису (2) міститься фактично параметр управління під назвою «підприємливість» (або «інноваторство»), який відображає комплекс особових характеристик керівника театру і його сподвижників. Підприємливість схожа на іншу відому якість людей – «пасіонарність», визначену Л.Н. Гумільовим як: (1) надлишок біохімічної енергії живої речовини (людей), що пригнічує в людині інстинкт самозбереження і що визначає здібність до цілеспрямованої наднапруги; (2) здібність і прагнення до зміни оточення, до порушення інерції агрегатного стану середовища; (3) атрибут не свідомості, а підсвідомості, важлива ознака, що виражається в специфіці конституції нервової діяльності; (4) ознака не тільки індивідуальна, але і популяційна. [10, С.321]. Актами підприємливості (або інноваторства) вважатимемо такі, які не є результатом виконання формальних правил та інструкцій, а містять у собі елементи творчості, латерального мислення [11] та таке ін. Відносний рівень підприємливості (як пасіонарності в дослідженні [10]) описуватимемо безрозмірною функцією вигляду

$$P(\rho) = e^{\delta\rho - \delta_1} - 1, \quad (3)$$

де ρ - щільність підприємливості, інакше, відносна кількість актів прояву підприємливості одним співробітником театру в одиницю часу (відзначимо, що практично завжди $\rho > 0$); δ – відносна частка співробітників-носіїв «підприємливості» (її можна розрахувати шляхом визначення кількості робітників, які проявляють інноваторський (нестандартний) підхід до вирішення різних питань і проблем, та відношення її до загальної кількості працівників), δ_1 – відносна частка співробітників театру, які не мають підприємницьких рис (здібностей).

Зрозуміло, що для зростання E необхідною є вимога $P(\rho) > 1$, яка задовольнятиметься при $\rho > [(\delta_1 + \ln 2)/\delta]$ Ця оцінка може виступати в якості індикативної при розробці заходів, спрямованих на формування необхідного для театру трудового менталітету. При цьому можна цілеспрямовано формувати «соціетальне» ядро, виходячи з того, що людей з точки зору підприємливості (по аналогії з пасіонарністю) можна

ідентифікувати в наступних чотирьох категоріях: (1) підприємці (інноватори) «від бога» (десь 4-5% від загальної кількості людей), (2) «індуковані» підприємці (інноватори), у яких можна виховати здатність брати ризики на себе (40-45%), (3) які вважають за краще не ризикувати і тому працюють за наймом (~ 50%), (4) люмпен-пролетаріат, для якого не важливо чим займатися, аби нічим не займатися (2-3%).

Вплив організаційної підсистеми E_G можна сприймати як економічні вливання в неї, щоб забезпечити її життєздатність. Об'єм витрат на цю підсистему залежить від кількості системоквантів, що забезпечують певну сукупність виконуваних підсистемою функцій [13], і кількості та корисності можливих їх взаємодій («парних зв'язків»). З урахуванням цих особливостей E_G доцільно описувати виразом

$$E_G = l_E \cdot G - k_{EG} \cdot G^2. \quad (4)$$

Умовою беззбитковості організаційної підсистеми для театру є

$$E_G = 0 \Rightarrow (l_E - k_{EG} G) = 0 \Rightarrow G = l_E / k_{EG}. \quad (5)$$

Тут l_E – середня вартість для театру одного «системокванта» (спеціаліста), k_{EG} – дохідність для театру від одного «парного зв'язку»; остання, безумовно, залежить від рівня організаційної культури в театрі.

Інші складові з правої частини виразу (1) опишемо так:

$$E_X = k_{EX} \cdot X \cdot E, \quad X \in (K, D, S_E) \quad (6)$$

Ясно, що ці складові, на перший погляд, обмежують зростання E .

Остаточно вираз (1) можна переписати у вигляді:

$$\frac{dE}{dt} = k_{EE} (e^{\rho\delta - \delta_1} - 1) E - (l_E - k_{EG} G) G - (k_{EK} K + k_{ED} D + k_{ES} S_E) E. \quad (7)$$

Можна дійти висновку щодо справедливості наступних тверджень:

$$\frac{dG}{dt} = k_{GG} (e^{\rho\delta - \delta_1} - 1) G + (l_G - k_{GE} E) E - (k_{GK} K + k_{GD} D - k_{GS} S_G) G, \quad (8)$$

$$\frac{dK}{dt} = (k_{KG} G^2 + k_{KE} E^2) K - (l_K - k_{KK} K) \rho K - k_{KD} D^2 + k_{KS} S_K K, \quad (9)$$

$$\frac{dD}{dt} = (k_{DG} G^2 + k_{DE} E^2) D - (l_D - k_{DD} D) \rho D - k_{DK} K^2 + k_{DS} S_D D. \quad (10)$$

Останні два вирази потребують додаткових пояснень.

Квадратичні залежності швидкостей змін соціетальної підсистеми та підсистеми підтримки зразків від організаційної та економічної

підсистем (що містяться в перших дужках у правих частинах виразів (9) і (10)) породжуються тим, що взаємодії між підсистемами визначаються колективним станом театру та виражаються кількістю парних зв'язків між елементами підсистем. Складові типу $(l_X - k_{XX} X) \rho X$ описують втрати, що пов'язані з легітимізацією нових нормативних порядків, а $k_{XY} Y^2$ – описують втрати, що виникають внаслідок опору традиційних норм новим (прояв фундаменталізму).

Система нелінійних диференціальних рівнянь (7) - (10) може використовуватися для аналізу як кількісного росту перелічених підсистем, так і якісного розвитку театру в цілому. Ознакою останнього є стрибкоподібний характер у змінах його основних показників [14]. Як відзначається у роботі [15, С.105], «... під розвитком доцільно розуміти процес формування нової дисипативної структури, виражений у якісній зміні складу, структури і способу (моделі) функціонування системи, який виявляється в лізисній чи кризовій формі і спрямований на досягнення змінюваних глобальних цілей підприємства».

Для наочності подальшого аналізу припустимо, що на аналізованому інтервалі часу соціетальна підсистема та підсистема підтримки інноваторства є незмінними і зміни відбуваються лише в економічній та організаційній підсистемах. За таких умов можна дійти до наступної системи нелінійних диференціальних рівнянь:

$$\begin{cases} \frac{dx}{dt} = A_1 x + l_1 y - k_1 y^2 \equiv P(x, y) \\ \frac{dy}{dt} = A_2 y - l_2 x + k_2 x^2 \equiv Q(x, y) \end{cases}, \quad (11)$$

$$\text{де } x = G, \quad y = E, \quad l_1 = l_G, \quad l_2 = l_E, \quad k_1 = k_{GE}, \quad k_2 = k_{EG}, \quad (12)$$

$$A_1 = [(k_{GG}(e^{\rho\delta} - 1) + k_{GS} S_G) - (k_{GK} K + k_{GD} D)], \quad (13)$$

$$A_2 = [k_{EE}(e^{\rho\delta} - 1) - (k_{EK} K + k_{ED} D + k_{ES} S_E)]. \quad (14)$$

Аналог системи (11) було здобуто в роботі [16]. Оскільки знайти точне рішення системи (11) принципово неможливо, продуктивним є лише якісне дослідження динамічної системи на площині xOy [17], яке дозволяє вивчити можливі стани рівноваги і напрямки руху системи до них. Стани рівноваги знаходяться серед особливих точок, в яких одночасно перші похідні дорівнюють нулю, тобто $dx/dt = 0$ і $dy/dt = 0$. Координати цих точок одночасно задовольняють системі рівнянь

$$\begin{cases} A_1 x + l_1 y - k_1 y^2 = 0 \\ A_2 y - l_2 x + k_2 x^2 = 0 \end{cases}, \quad (15)$$

кожне з яких описує відповідну параболу, можливі варіанти перетину яких наведено на рисунку 2.

Характер поведінки системи в околі особливої точки (x_0, y_0) визначається знаками величин Δ , σ і $(\sigma^2 - 4\Delta)$, дві перші з яких розраховуються за формулами [17, С.65]:

$$\sigma = P'_x(x_0, y_0) + Q'_y(x_0, y_0), \quad (16)$$

$$\Delta = \begin{vmatrix} P'_x(x_0, y_0) & P'_y(x_0, y_0) \\ Q'_x(x_0, y_0) & Q'_y(x_0, y_0) \end{vmatrix}. \quad (17)$$

Розрахунки дають:

$$\begin{cases} \sigma = A_1(\rho) + A_2(\rho), \\ \Delta = A_1(\rho)A_2(\rho) + (2k_1 y_0 - l_1)(2k_2 x_0 - l_2), \\ (\sigma^2 - 4\Delta) = (A_1(\rho) - A_2(\rho))^2 + 4(2k_1 y_0 - l_1)(2k_2 x_0 - l_2). \end{cases} \quad (18)$$

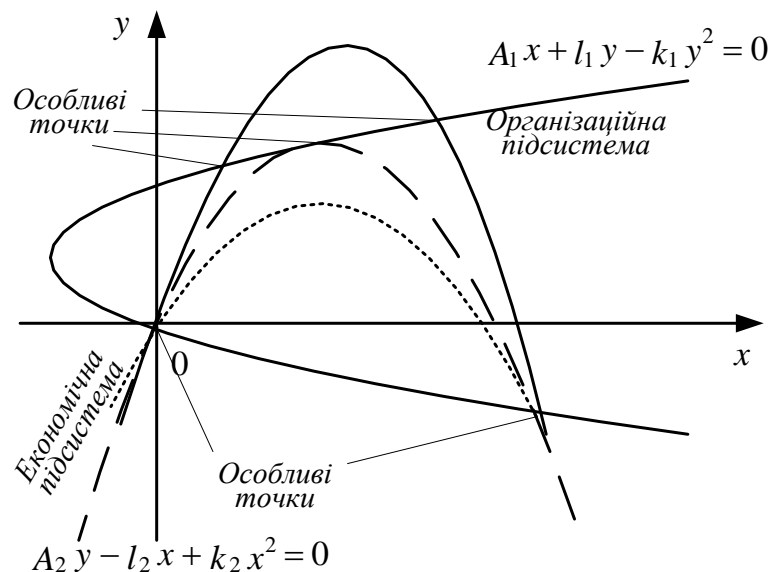


Рис. 2 Приклад визначення особливих точок в динаміці взаємодії організаційної та економічної підсистем театру

Джерело: авторська розробка

В виразах (18) зазначено, що реально змінюваними величинами можуть бути функції $A_1(\rho)$ і $A_2(\rho)$, аргумент ρ в яких безпосередньо залежить від рівня трудового менталітету як окремої особистості, так і колективу театру в цілому, тобто від рівня організаційної культури в ньому, яку можна сприймати як «глобальний» (або домінуючий) фактор

в життєдіяльності всієї соціально-економічної системи. Можливі стани цієї системи, яка описується математичною моделлю (11), наведено на рисунку 3 на так званій біфуркаційній діаграмі [18, С.304]. Найбільш сприятливими динамічними станами для системи, модель якої аналізується, є стійкий вузол та стійкий фокус, бо саме в цих випадках повинні спостерігатися самоорганізаційні процеси в театрі, які не передбачають застосування силового сценарію. При цьому поліпшення показників господарської діяльності в околі однієї з точок стійкого динамічного існування системи свідчить про процеси зростання системи, а перехід системи з околу однієї точки стійкої поведінки (стійкого фокуса) в окіл іншої (стійкий вузол) – про розвиток соціально-економічної системи, яким є сучасний український репертуарний театр.

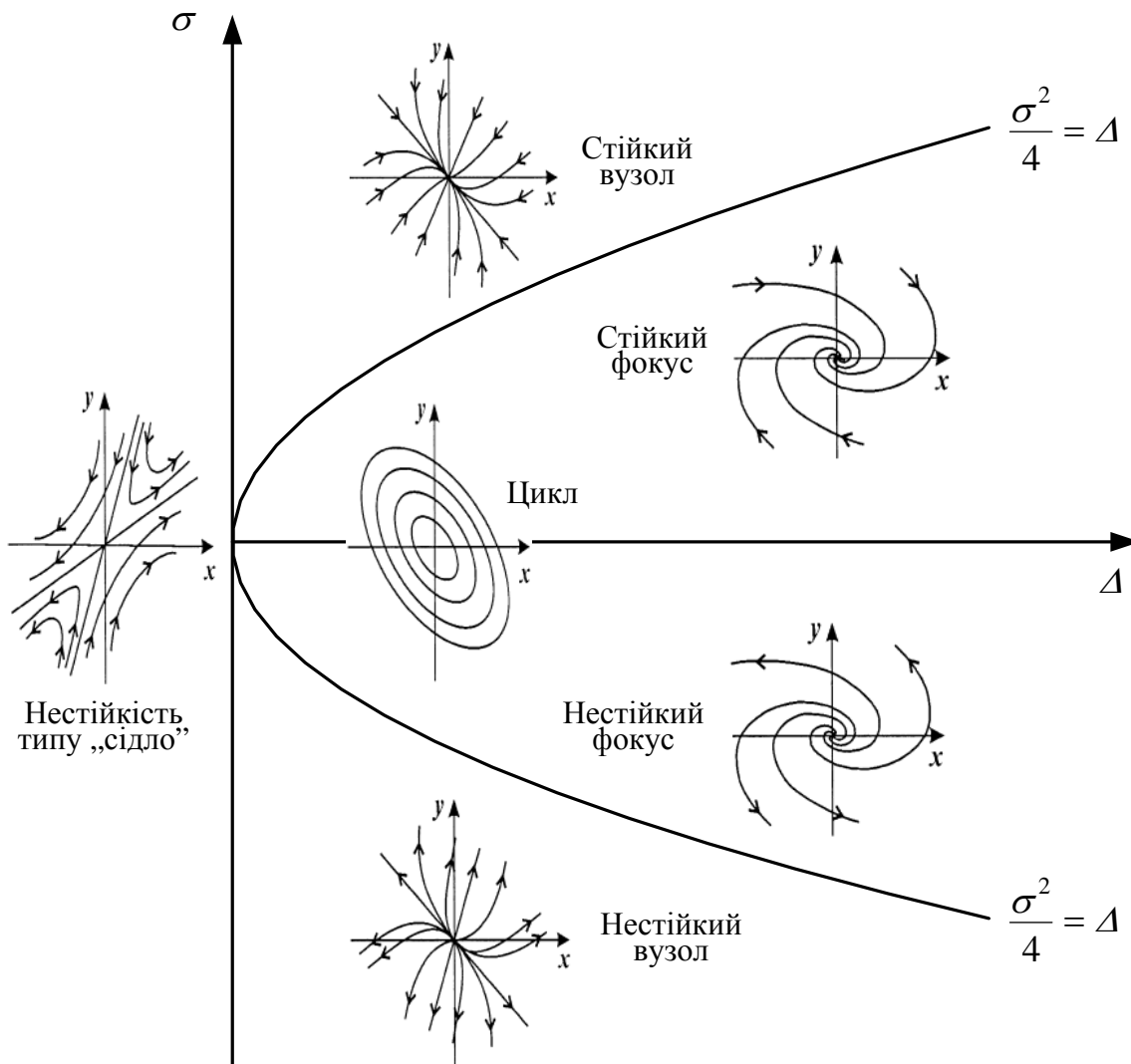


Рис. 3 – Біфуркаційна діаграма
Джерело: [18, С.304]

Висновки перспективи подальших досліджень. Таким чином, поставлену у роботі мету досягнуто, а саме: репертуарний театр, як суб'єкт, що зайнятий господарською діяльністю, може ідентифікуватися як динамічна, функціональна систем, поведінка якої може мати математичний опис у вигляді системи нелінійних диференціальних рівнянь першого порядку. Тут дістала подальшого розвитку сфера практичного застосування розробленої Т. Парсонсом теорії систем соціальної дії. Достатньо строгий аналіз побудованої моделі доводить, що в реальних умовах саме організаційна підсистема, а з нею і організаційна культура, трудовий менталітет можуть бути домінуючим фактором росту економіки та розвитку театру. Підґрунтям для такого розвитку подій виступає така людська якість як інноваторство (підприємливість) персоналу театру. Надалі доцільно охопити аналізом всі підсистеми запропонованої моделі театру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Пави П. Словарь театра [Текст] / П. Пави; пер. с фр.– М.: «Прогресс», 1991.– 504 с.
2. Адрианова Т.О. Театр как социокультурный феномен. [Текст] / Т.О. Адрианова // Вестник ОГУ.- 2014.- № 7(168).- С. 82-85.
3. Лебедева Н.М. Культура как фактор общественного прогресса. Монография. [Текст] / Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко.– М. : Юстицинформ, 2009. — 408 с.
4. Адрианова Т.О. Социальные функции театра. [Текст] / Т.О. Адрианова // Вестник Челябинского государственного университета.- 2012.- № 35 (289).- Философия. Социология. Культурология.- Вып. 28.- С. 91-94.
5. Князева А.Е. Бизнес-модели и технологии продвижения театрального искусства на современном этапе. [Текст] / А.Е. Князева // Вестник РГГУ. Серия «Философия. Социология. Искусствоведение».- 2017.- № 4-1 (10). – С. 110-126.
6. Анохин П.К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем [Текст] / П.К. Анохин // Принципы системной организации функций.- М.: "Наука".- 1973.- С.5-61.
7. Парсонс Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения [Текст] / Т. Парсонс // THESIS.- 1993.- Т1, Вып. 2.- С. 94-122.
8. Дороніна М.С. Трудовий менталітет як предмет менеджменту [Текст] / М.С. Дороніна, Т.В. Голубєва. // Культура народів Причорномор'я.- 2009.- № 161.- С.90-94.
9. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем [Текст] / А.И. Уемов.- М.:

Мысль, 1978.- 272 с.

10. Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли. [Текст] / Л.Н. Гумилев.- СПб.: ИД Кристалл, 2001.- 640 с.
11. Боно де Э. Искусство думать: Латеральное мышление как способ решения сложных задач. [Текст] / Эдвард де Боно; пер. с англ.- М.: Альпина Паблишер, 2015.- 172 с.
12. Лаптев А.А. Математическое моделирование социальных процессов. [Текст] / А.А. Лаптев // Математические структуры и моделирование: сб. науч. тр. ОмГУ.- № 3.- Омск, 1999.- С.109-124.
13. Судаков К.В. Системокванты жизнедеятельности [Текст] / К.В. Судаков // Устойчивое развитие.- 2003.- № 3/03.- С. 127-140.
14. Евин И.А. Модели развития и теория катастроф [Текст] / И.А. Евин, А.И. Яблонский // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник, 1982.- М.: Наука, 1982.- 400 с.
15. Раєвнєва О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: Монографія [Текст] /О.В. Раєвнєва.- Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006.- 496 с.
16. Сериков А.В. Природа фирмы: экономико-математическая модель онтогенеза [Текст] / А.В. Сериков, А.В. Белоцерковский // Наукові праці Донецького нац. техніч. ун-ту. Серія: економічна. Вип. 75.- Донецьк: Дон-НТУ, 2004.- С.246-252.
17. Баутин Н.Н. Методы и приемы качественного исследования динамических систем на плоскости [Текст] / Н.Н. Баутин, Е.А. Леонтович.- М.: Наука, 1990.- 448 с.
18. Серіков А.В. Сталий розвиток економіки: випереджаюче управління: Монографія. Том 1. [Текст] / В.А. Подсолонко, О.А. Подсолонко, А.В. Серіков, В.М. Храпко та інш.- Сімферополь: ДІАЙПІ, 2013.- 610 с

REFERENCES:

1. Pavi P. (1991). *Slovar teatra [Dictionary of the Theater]*. Moscow: «Progress». [in Russian]
2. Adrianova T.O. (2014). Teatr kak sotsiokulturnyy fenomen. [Theater as a sociocultural phenomenon]. *Vestnik OGU– OGU bulletin*, 7(168), 82-85. [in Russian]
3. Lebedeva N.M. & Tatarko A.N. *Kultura kak faktor obshchestvennogo progressa. Monografiya. [Culture as a factor of social progress. Monograph.]* Moscow:: Yusticinform. [in Russian]
4. Adrianova T.O. (2012). Sotsialnye funktsii teatra. [Social Functions of the Theater]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta.–Filosofiya. Sotsiologiya. Kulturologiya. – Bulletin of Chelyabinsk State University 35 (289).–Philosophy. Sociology. Culturology, Release 28, 91-94.* [in Russian]
5. Knyazeva A.E.(2017) *Biznes-modeli i tehnologii prodvizheniya teatralnogo iskusstva na sovremennom etape.* [Business models and technologies of theatrical art promotion at the

- present stage.] *Vestnik RGGU. Seriya «Filosofiya. Sociologiya. Iskusstvovedenie»*, 4-1 (10), 110-126. [in Russian]
6. Anohin P.K. (1973). Principialnye voprosy obshej teorii funkcionalnyh sistem [The fundamental questions of the general theory of functional systems] *Principy sistemnoj organizacii funkcij*. (pp.5-61). Moscow: Nauka. [in Russian]
 7. Parsons T. (1993). Ponyatie obshestva: komponenty i ih vzaimootnosheniya [The concept of society: components and their relationships] *THESIS, Vol.1, 2*, 94-122. [in Russian]
 8. Doronina M.S. & Golubieva T.V. (2009). Trudovij mentalitet yak predmet menezhmentu [Labor mentality as a subject of management] *Kultura narodov Prichernomor'ya, 161*, 90-94. [in Ukrainian]
 9. Usmov A.I. (1978). *Sistemnyj podhod i obshaya teoriya sistem [Systems approach and general systems theory]* Moscow: Mysl. [in Russian]
 10. Gumilev L.N. (2001). *Etnogenez i biosfera Zemli. [Ethnogenesis and the biosphere of the Earth]* St. Petersburg: ID Kristall. [in Russian]
 11. Bono de E. (2014). *Lateral thinking*. London: Vermilion. 12.
 12. Laptev A.A. (1999). Matematicheskoe modelirovanie socialnyh processov. [Mathematical modeling of social processes.] *Matematicheskie struktury i modelirovanie: sb. nauch. tr. OmGU, 3*, 109-124. [in Russian]
 13. Sudakov K.V. (2003). Sistemokvanty zhiznedeyatel'nosti [Sistema of life] *Ustojchivoe razvitie, 3/03*, 127–140. [in Russian]
 14. Evin I.A. & Yablonskij A.I. (1982). Modeli razvitiya i teoriya katastrof [Models of development and the theory of catastrophes] *Sistemnye issledovaniya. Metodologicheskie problemy. Ezhegodnik, 1982*. Moscow: Nauka, [in Russian]
 15. Raievnieva O.V. (2006). *Upravlinnya rozvitkom pidpriyemstva: metodologiya, mehanizmi, modeli: Monografiia [Management of enterprise development: methodology, mechanisms, models: Monograph]* Kharkiv: VD «INZhEK». [in Ukrainian]
 16. Serikov A.V. & Belocerkovskij A.V. (2004). Priroda firmy: ekonomiko-matematicheskaya model ontogeneza [Nature of the company: economic and mathematical model of ontogenesis] *Naukovi praci Doneckogo nac. tehnic. un-tu. Seriya: ekonomichna, 75*, 246-252. [in Ukrainian]
 17. Bautin N.N. & Leontovich E.A. (1990). *Metody i priemy kachestvennogo issledovaniya dinamicheskikh sistem na ploskosti [Methods and techniques for qualitative research of dynamic systems on the plane]* Moscow: Nauka. [in Russian]
 18. Podsolonko V.A., Podsolonko O.A., Sierikov A.V. & Hrapko V.M. et al. (2013). *Stalij rozvitok ekonomiki: viperedzhayuče upravlinnya: Monografiya. Tom 1. [Sustainable development of the economy: advanced management: Monograph. Vol. 1]* Simferopol: DIAJPI. [in Ukrainian]

СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА

УДК 33:502.174:005.932

ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА ВІДПОВІДАЛЬНОГО ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ : ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.231.488

Хумарова Н. І., д.е.н.,
Коджебаш А. П.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

У статті проведено аналіз організаційно-економічних чинників та інструментарію відповідального поводження з відходами, що формується з урахуванням критерію мотивованої діяльності суб'єктів, зацікавлених в одержанні позитивних економіко-екологічних результатів. Всупереч тому, що в Україні на законодавчому рівні є позитивні зрушення, загальна ситуація залишається незмінною та потребує системного підходу: основним ресурсом, який надходить у систему, є відходи, що в процесі первинного поводження з ними проходять досить складний процес перевірок і дозволів, у результаті чого нарешті транспортуються до відповідних логістичних операцій. Забруднення відбувається не тільки тоді, коли відходи розміщені на полігонах чи звалищах, а й у процесі транспортування та логістичних і технологічних операцій. Запропоновано внутрішній управлінський інструментарій транспортно-логістичної системи, який у поєднанні з організаційно-економічними інструментами зовнішнього середовища (інструменти стимулювання) здійснює мотиваційний вплив на дії суб'єктів у сфері поводження з відходами. Інструментарій містить передусім: ринкові інструменти, зосереджені у формуванні стратегії, розвиток якої передбачає водночас два напрямки: адаптацію до існуючих потреб споживачів у транспортних послугах у сфері поводження з відходами, а також формування попиту на ці послуги. Розроблено підхід до визначення економіко-екологічної ефективності транспортного підприємства, що функціонує в сфері поводження з відходами. При оцінюванні показника ефективності запропоновано враховувати такі параметри: масу відходів, що транспортується; ціну послуг із транспортування відходів; витрати підприємства (на паливно-мастильні матеріали, запчастини для ремонту транспортних засобів, зарплату персоналу, комунальні послуги, екологічний податок); можливі додаткові попереджені екологічні збитки в результаті інноваційних транспортно-логістичних операцій із відходами; зниження ставки екологічного податку в зв'язку з результатами екологічно-інноваційної діяльності; інвестиції транспортному підприємству в сфері поводження з відходами.

© Хумарова Н. І., д.е.н., Коджебаш А. П., 2019

Ключові слова: відходи; економіко-екологічні чинники; транспортна логістика; системний підхід; мотиваційний інструментарій

UDC 33:502.174:005.932

TRANSPORT AND LOGISTIC SYSTEM OF RESPONSIBLE WASTE MANAGEMENT : ECONOMIC-ECOLOGICAL FACTORS AND TOOLS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.230419.231.488

**Khumarova N., Dr. of Econ. Sc.,
Kodzhebash A.**

Institute of Market Problems and Economic & Ecological Research NAS Ukraine

Organizational and economic factors and tools for responsible waste management, which is formed taking into account the criterion of motivated activity of subjects interested in obtaining positive economic and ecological results have been analyzed. Contrary to the fact that there are positive developments in Ukraine at the legislative level, the overall situation remains unchanged and requires a systematic approach: the main resource that enters the system is waste during the initial treatment of undergoing a complex process of inspections and permits, resulting finally transported to the appropriate logistics operations. Pollution occurs not only when waste is located on landfills, but also in the process of transportation and logistics and technological operations. The internal management tools of the transport and logistic system have been proposed, which, in combination with organizational and economic tools of the external environment (stimulation tools), exerts a motivational influence on the actions of entities in the field of waste management. The toolkit contains, first of all, market instruments focused on forming a strategy, the development of which involves two directions: the adaptation to the existing needs of consumers in transport services in the field of waste management, as well as the formation of demand for these services. The approach to determining the economic and ecological efficiency of a transport enterprise operating in the field of waste management has been developed. When evaluating the efficiency indicator it has been suggested to take into account the following parameters: the mass of waste being transported; the price of transportation services; costs of the enterprise (for fuel and lubricants, repair parts for vehicles, staff salaries, utilities, environmental tax); possible additional environmental damage caused by innovative transportation and logistics operations with waste; reduction of the environmental tax rate in connection with the results of environmental and innovation activities; investments to transport company in the field of waste management.

Keywords: waste; economic and ecological factors; transport logistics; system thinking; motivational tools

Актуальність проблеми. Питання поводження з відходами в сучасних економічних відносинах вимагає адекватних за своєю складністю та реалістичністю управлінських підходів. Якщо поглянути на відходи як на комплексну проблему екологічного, соціального,

технологічного та іншого характеру, то необхідним є формування організаційно-економічного механізму, за допомогою якого можна регулювати як зовнішні, так і внутрішні впливи в системі управління відходами, зокрема, в її транспортно-логістичній підсистемі. При цьому досвід у різних країнах, як розвинених, так і тих, що набувають розвитку, підтверджує те, що дієвість таких механізмів опосередкований переважно мотиваційними інструментами в їх складі. В листопаді 2016 року в Марракеші відбулася кліматична конференція ООН [1], на якій обговорювалися питання впливу відходів на зміну клімату, зокрема, проблема пластикових пакетів. Так, у Марокко, де ця проблема є особливо гострою, прийнято закон, який забороняє їх виробництво та продаж. Необхідність запозичення такого досвіду для України, де проблема відходів є вкрай гострою, не викликає жодних сумнівів. Актуальним є більш досконале вивчення цієї проблеми в Україні, з урахуванням глобальних тенденцій розвитку транспортно-логістичної та інших систем у рамках функціонування галузі економіки відходів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблема відходів є однією з ключових у науково-практичній сфері економіки природокористування та охорони довкілля [2–7], зокрема, в роботі [5] Р. Малець (*R. Maletz*), С. Воман (*S. Wohmann*), А. Пухнюк (*A. Pukhnyuk*) проводиться порівняння систем поводження з відходами в країнах західної та транзитивної економік. У працях [8–13] висвітлено складові та чинники транспортно-логістичних систем, зокрема, в роботах Л. А. Горошкової, В. П. Волкова [8] і С. В. Ільченко [9], О. М. Полякової, Е. В. Шраменко [11] проведено аналіз взаємопов'язаних загальносвітових та вітчизняних тенденцій розвитку транспорту та логістики. В статті Р. Айстеда (*R. Eisted*), А. В. Ларсен (*A.W. Larsen*), Т. Х. Крістенсен (*T. H. Christensen*) [13] аналізуються витрати, пов'язані зі збором і транспортуванням відходів, у тому числі витрати, що виникли внаслідок забруднення довкілля.

Поряд із вищевказаним управлінські, економічні та соціально-психологічні питання розвитку транспортно-логістичних систем поводження з відходами потребують подальшого вдосконалення.

Метою статті є обґрунтування організаційно-економічних чинників та інструментарію в транспортно-логістичній системі відповідального поводження з відходами, що формується з урахуванням критерію мотивованої діяльності суб'єктів, зацікавлених в одержанні позитивних економіко-екологічних результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закордонний досвід країн, що провадять широку політику інновацій в сфері поводження з відходами, підтверджує міжнародні тенденції до розвитку передусім економічної складової галузі. Так, Марокко щороку імпортує близько 450 тис. тонн відходів [14], що свідчить про те, що відповідна галузь у цій країні є важливою часткою її економіки. Проте глобальний смітєвий бізнес, коли розвинені країни транспортують відходи в країни, що набувають розвитку чи є малорозвиненими, – це не просто один із видів економічної діяльності. Все набагато складніше: заради прибутків уряди країн зі слабкою економікою нехтують національними інтересами, «гідністю» країни, захистом навколишнього середовища, – вони одержують гроші за роль приймаючої сторони в «смітєвому туризмі» та спалюють відходи, не переймаючись екологічними питаннями. У вказаному прикладі проблема ускладнюється тим, що відходи з італійського Неаполя містять у собі токсичну складову, що може спричинити пряму загрозу для здоров'я населення Марокко. Також при спаленні відходів забруднюється навколишнє середовище, хоча уряд цієї країни наголошує на «екологічній сумісності» дій поводження з відходами, хоча й досі виникають питання щодо прозорості таких заяв.

Поряд із цим Україна стабільно накопичує власні відходи – табл. 1. Як бачимо, ситуація протягом періоду 2010–2017 рр. у різних регіонах приблизно схожа: лише в Київській області спостерігається зменшення утворення відходів, проте знижується й їх утилізація. Спалюється незначна кількість відходів у всіх областях, однак така тенденція має й порівняно позитивні наслідки: спалювання не означає відсутність забруднення.

Необхідно відзначити, що в Україні протягом останнього десятиліття здійснюється активна робота зі створення єдиної системи управління відходами. Зокрема, прийняті закони про відходи і про небезпечні відходи. Введено в дію вітчизняний класифікатор відходів. Затверджено державні програми використання відходів виробництва, споживання та поводження з токсичними відходами. Розроблено інформаційно-аналітичну систему «Відходи». Ще 1989 року Україна приєдналася до виконання Базельської конвенції про контроль над транскордонними перевезеннями небезпечних відходів та над їх видаленням [7].

Таблиця 1 – Показники поводження з відходами IV класу небезпеки за деякими областями України

Показник	Область														
	Одеська			Донецька			Запорізька			Київська			Черкаська		
	2010	2014	2017	2010	2014	2017	2010	2014	2017	2010	2014	2017	2010	2014	2017
Утворення відходів, тис. тонн	741,3	804,5	737,3	56322,6	17860,5	22263,6	5716,2	5139,0	5111,9	3521,9	1257,7	1258,5	1561,8	1040,5	1294,5
Утворення відходів у розрахунку на км ² , тонн	22,3	24,2	22,1	2124,0	674,0	839,6	210,3	188,9	188,1	121,6	44,8	44,8	74,7	49,8	61,9
Утворення відходів у розрахунку на 1 особу, кг	310,2	335,7	309,1	12657,0	4133,8	5272,9	3164,2	2901,9	2952,6	2048,0	728,1	721,5	1210,4	828,5	1056,0
Утилізовано відходів, тис. тонн	376,5	11,2	9,4	17015,6	3047,8	5270,8	1661,1	1616,4	2695,9	1296,5	80,6	15,6	980,7	698,6	766,4
Спалено відходів, тис. тонн	42,5	18,1	26,5	84,2	48,7	3,9	30,6	91,6	56,4	15,1	22,0	3,5	8,1	4,3	11,6
Загальний обсяг відходів, накопичених у місцях видалення відходів, тис. тонн	906,0	9727,6	11389,2	2535197,7	984613,8	863347,0	139684,6	148665,3	157716,6	36693,7	41424,8	43121,0	4174,6	2965,9	6257,8
Видалення відходів у спеціально відведені місця чи об'єкти, тис. тонн	702,1	520,2	560,9	93293,3	13427,8	15562,7	5764,6	2024,0	1935,7	1708,6	1417,0	1131,5	253,4	262,5	267,9

Джерело: Державна служба статистики України [15]

Провідна роль в організації нового підходу до проблеми поводження з відходами та їх комерціалізації належить вітчизняним науковим школам у Дніпрі, Києві, Одесі, Сумах, Харкові тощо. Значне місце в проведених дослідженнях належить створенню науково обґрунтованих програм із розробки відповідних технологій, інноваційних проектів, розвитку підприємництва, а також формуванню ринку вторинних ресурсів, ринку послуг в сфері повторного використання, рециклінгу і рециркуляції відходів.

У той же час, незважаючи на вжиті заходи адміністративно-правового регулювання в сфері поводження з відходами, стан їх обробки та знешкодження залишається кризовим. Основні показники в сфері

поводження з відходами виводяться, найчастіше, не на підставі кількісних і якісних вимірів, а шляхом орієнтовних оцінок. Це відбувається, зокрема, через недосконалість системи збору відходів, їх обліку та відсутності достатньої кількості спеціалізованих місць складування. До теперішнього часу не створена національна інфраструктура транспортування і видалення відходів. Недостатньо активно впроваджуються системи екологічного менеджменту та екологічні стратегії розвитку виробництв.

Якщо на державному рівні найбільш важливим завданням екологічного менеджменту є формування законодавства і контроль політики зниження негативного впливу діяльності суспільства на навколишнє середовище, чи гармонізація взаємин у рамках системи «суспільство – навколишнє середовище», то на мікрорівні завдання екологічного менеджменту безпосередньо стосуються дотримання норм, регламентів і стандартів природоохоронного законодавства, а також оптимізації виробничої діяльності, спрямованої на забезпечення умов екологічної безпеки та попередження економічних втрат, пов'язаних із порушенням норм природокористування. Тому продумані та ефективні заходи з охорони довкілля, ресурсозбереження, зниження екологічних підприємницьких ризиків знаходяться в сфері стратегічних і практичних інтересів об'єктів господарювання, що викликає необхідність пошуку і розробки сучасних екологічних стратегій розвитку.

Базисні екологічні стратегії, що відповідають концепції сталого розвитку, безпосередньо впливають на вирішення основних проблем у сфері поводження з відходами та орієнтовані на їх реалізацію. Основними з них є такі [16, с. 62-63; 17, с. 13-14]: стратегія достатності – орієнтована на добровільне, свідоме обмеження споживання і відповідну зміну стилю життя. У сфері поводження з відходами ця стратегія може бути реалізована протягом усього життєвого циклу продукції, починаючи від продовження терміну використання продукції, мінімізації використання пакувальних матеріалів, процесу сепарації та роздільного збору відходів та ін.

Стратегія ресурсозбереження – націлена на істотне збільшення коефіцієнта використання сировинних ресурсів і коефіцієнта корисної дії всіх технологічних процесів. Ця стратегія включає підрядні їй стратегічні

напрямки: циркуляцію, тобто мінімізацію відходів і скорочення техногенного навантаження на навколишнє середовище за допомогою формування замкнутого кругообігу потоків сировини, матеріалів, вторинних ресурсів і відходів; кооперування, тобто узгодженого скорочення негативного впливу на природне середовище з боку комплексу підприємств, що кооперуються між собою для спільного вирішення природоохоронних проблем, ресурсозбереження та мінімізації відходів.

Стратегія чистого виробництва – орієнтована на здійснення мінімізації впливу на навколишнє середовище окремого підприємства на основі наукоємного підходу до інноваційних перетворень техніки і технології, номенклатури продукції, що випускається, та сировини.

Ці стратегії функціонально є інноваційними і в силу своєї економіко-екологічної орієнтації сприяють зміцненню потенціалу конкурентоспроможності підприємства, а також завоювання ринку за рахунок набуття позитивного іміджу, озброюючи його унікальними, особливо цінними компетентними можливостями, так званими невлотимими активами. Реалізація зазначених стратегій, що спрямована на зміну виробничо-технологічних і організаційно-економічних засад традиційного виробництва, викликає появу нових ринкових секторів, нових потреб суспільства і способів їх задоволення, і в той же час пов'язана з певним ступенем ризику і невизначеності.

Пошук конструктивних і реалістичних стратегій вирішення екологічних проблем і підвищення ефективності виробництва, в тому числі вирішення задач із оптимізації сфери поводження з відходами, актуалізує питання екологічно-інноваційних стратегій. За своєю суттю стратегія чистого виробництва є відображенням інноваційних перетворень, зниження обсягів споживаних ресурсів і утворення відходів виробництва. Концептуальним підходом реалізації цієї стратегії є принцип «превентивності», запобігання виникненню техногенної та екологічної небезпеки, головною метою якого є проведення екологічних удосконалень із одночасними економічними вигодами, а не інвестування в технології з уловлювання забруднюючих речовин і переробки відходів [17, с. 13].

Застосування принципу превентивного підходу дозволяє навіть за рахунок незначних інвестицій досягати економічної вигоди. Такий підхід вимагає, як правило, зміни корпоративної культури підприємства і включає в себе оптимізацію виробничих процесів, впровадження енергозберігаючих технологій, використання екологічно чистої сировини, зменшення обсягів утворення та використання токсичних і небезпечних речовин, впровадження маловідходних технологій і усунення відходів [18, с. 374].

Сьогоднішня позиція уряду України в сфері поводження з відходами повністю відповідає міжнародним тенденціям і принципам, а саме [19]:

- відповідність засадам циркулярної економіки;
- ієрархічне поводження з відходами (оптимально – запобігти утворенню відходів; найменш прийнятно – видалення відходів, які утворилися);
- інтегрованість інформаційної системи поводження з відходами;
- системність та плановість;
- розширена відповідальність виробника;
- євроінтеграція вітчизняного ринку поводження з відходами.

Детальний погляд на вказані тенденції викладено в джерелі [20], а саме результати аналізу Директиви 2008/98/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 19 листопада 2008 року [21]. Справедливо зазначити, що станом на 2019 рік в Україні є вже перші проміжні, проте вагомі надбання в сфері поводження з відходами: екологічний податок, зокрема, на розміщення твердих відходів тепер має певний мотиваційний вплив, а саме [22]: ставка податку за 1 тону надзвичайно небезпечних відходів (I клас безпеки) складає 1405,65 грн; малонебезпечних (IV клас) – 5 грн.

Перейдемо безпосередньо до основної теми дослідження – транспортно-логістичної системи та відповідних чинників та інструментів у сфері поводження з відходами. Слід зазначити, що системний підхід та аналіз (рис. 1) дозволяють створювати надійне підґрунтя для стратегічного планування, постійного вдосконалення, а отже й залучення інвестицій, без яких розвиток ринку відходів, зокрема, транспортних, комунальних та інших підприємств, які функціонують у цій галузі (наприклад, ТОВ «Умвельт Україна» [23]) в Україні неможливий.

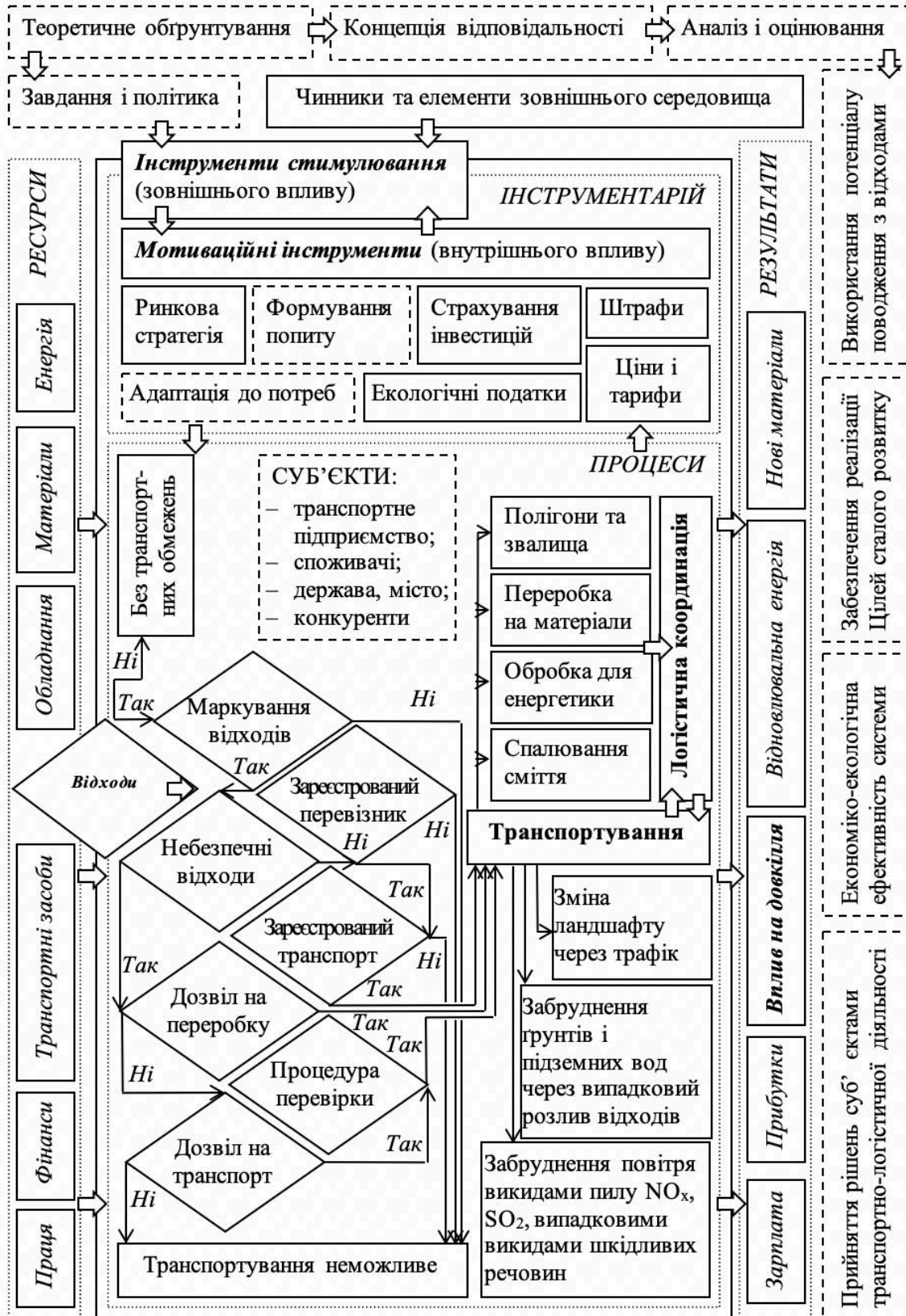


Рис. 1 Транспортно-логістична система відповідального поводження з відходами
 Джерело: розроблено авторами за [12, с. 50, 118, 160; 24, с. 15; 25, с. 13; 26, с. 9; 27, с. 11])

Їх економіко-екологічна ефективність може бути розрахована за формулою 1:

$$EWM_{ee_{T_0+\tau}}^{il(1)} = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m w_{ij}^{(1)} (P_{ij} - C_{ij}^{(1)} + \Delta D_{ij}^{(1)} \cdot \Delta ET_{ij}) - I^{(1)} \cdot (1+r)^{-\tau}}{I^{(1)} \cdot (1+r)^{-\tau}} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де $EWM_{ee_{T_0+\tau}}^{il(1)}$ – економіко-екологічна ефективність транспортного підприємства, що функціонує в сфері поводження з відходами в $T_0+\tau$ періоді реалізації певного інвестиційного проекту (T_0 – базовий період);

$w_{ij}^{(1)}$ – маса відходів i ($i=1, \dots, n$), що транспортується (використовується) підприємством за пунктом призначення (напрямом) j ($j=1, \dots, m$);

P_{ij} – ціна послуг із транспортування відходів (на встановлення тарифів впливає міська влада, яка врешті стримує показники рентабельності підприємства);

$C_{ij}^{(1)}$ – витрати підприємства (на паливно-мастильні матеріали, запчастини для ремонту транспортних засобів, зарплату персоналу, комунальні послуги, екологічний податок);

$\Delta D_{ij}^{(1)}$ – можливі додаткові попереджені екологічні збитки в результаті інноваційних транспортно-логістичних операцій із відходами;

ΔET_{ij} – запропонована величина зниження ставки екологічного податку в зв'язку з результатами екологічно-інноваційної діяльності $\Delta D_{ij}^{(1)}$;

$I^{(1)}$ – інвестиції транспортному підприємству в сфері поводження з відходами;

τ – кількість років інвестиційного проекту, спрямованого на розвиток транспортного підприємства в галузі поводження з відходами;

r – норма доходності проекту.

Схема (рис. 1) побудована за класичним системним підходом: ресурси надходять у центральну частину (сукупність процесів) транспортно-логістичної системи, де вони перетворюються на результати (їх наукова інтерпретація сконцентрована в чотирьох складових у правій частині рисунку). Основним елементом (ресурсом), який надходить у систему, є відходи, що в процесі первинного поводження з ними проходять досить складний процес (алгоритм) перевірок і дозволів, у результаті чого нарешті транспортуються (або ж не транспортуються) до відповідних логістичних складових (операцій), між якими здійснюється відповідна координація.

Питанню впливу системи на компоненти навколишнього середовища приділена особлива увага: забруднення відбувається не тільки тоді, коли відходи розміщені на полігонах чи звалищах, а й у процесі транспортування та логістичних і технологічних операцій (сортування, переробка тощо).

Поряд із сукупністю процесів як основного системного елемента транспортно-логістична система має внутрішній управлінський інструментарій, який у поєднанні з організаційно-економічними інструментами впливу зовнішнього середовища (інструменти стимулювання) можуть здійснювати мотиваційний вплив на дії суб'єктів у сфері поводження з відходами. Зокрема, в роботі [5] наведені такі інструменти:

- контрольована заборона / обмеження захоронення відходів на полігонах;
- стимулюючий вплив плати за розміщення відходів на полігонах;
- стимулюючий вплив плати за поводження з комунальними відходами;
- контроль швидкості біорозкладання відходів на полігонах;
- облік процедур порушення поводження з відходами на полігонах і відповідних директив;
- наявність і кількість судових справ, зокрема, виграних на користь захисників навколишнього середовища, спричинених неналежним поводженням із відходами.

Враховуючи вітчизняні реалії, на наш погляд, зазначений мотиваційний інструментарій містить передусім:

- ринкові інструменти, зосереджені у формуванні стратегії, розвиток якої передбачає водночас два напрямки: адаптацію до існуючих потреб споживачів (як юридичних, так і фізичних осіб) у транспортних (і супутніх логістичних) послугах у сфері поводження з відходами; а також формування попиту (за допомогою екологічного виховання, маркетингу, формування іміджу тощо) на такі послуги, що відповідають останнім позитивним світовим тенденціям (щодо сортування відходів, зменшення обсягів споживання пластикового пакування тощо);
- страхування інвестицій як фінансово-економічний інструмент, який створює гарантії компенсації наслідків інвестиційних ризиків. Основним чинником, який мотивує інвесторів залучатися до сфери

поводження з відходами, є впевненість у тому, що транспортне підприємство має стабільні обсяги замовлень, а отже й прибутків. Якщо такі обсяги зменшуються не з провини підприємства, уповноважені державні та / чи муніципальні органи мають компенсувати збитки (за умови послідовної політики уряду, що включає організацію ліцензійної, моніторингової та ін.. діяльності, можна звести інвестиційні ризики до мінімуму);

– ціни і тарифи (на транспортування та захоронення відходів тощо) як інструменти, що мотивують вітчизняного споживача, на сьогоднішній день не цілком виправдовують себе. Встановлення обґрунтованих тарифів у кожному регіоні та населеному пункті має відбуватися за участі всіх зацікавлених сторін і за умови громадського контролю. Ціни (та, як наслідок, рентабельність галузі) на транспортні послуги мають встановлюватися на конкурсній основі;

– штрафи як інструмент негативного стимулювання мають упроваджуватися диференційовано (при врахуванні ситуаційного чинника та платоспроможності порушників) і переслідувати не стільки адміністративну, а більше соціально-психологічну та економічну цілі;

– екологічне оподаткування – в Україні, як зазначалося вище, вже виконує певну стимулюючу функцію в сфері поводження з відходами. Проте, на наш погляд, її дія буде справді реальною при посиленні контролюючою функцією. Також слід використовувати мотиваційний потенціал екологічних податків, тобто як пільговий мотиваційний інструмент, спрямований на розвиток інноваційної економіко-екологічної діяльності в сфері відповідального поводження з відходами.

Висновки. В результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки щодо чинників та інструментів у транспортно-логістичній системі відповідального поводження з відходами. Статистичні дані свідчать про повільне назрівання сміттевої катастрофи в усіх регіонах країни. Всупереч тому, що на законодавчому рівні є позитивні зрушення, зокрема, щодо екологічного оподаткування, загальна ситуація залишається незмінною та потребує системного підходу, як на теоретичному, так і на практичному рівнях: основним ресурсом, який надходить у систему, є відходи, що в процесі первинного поводження з ними проходять досить складний процес перевірок і дозволів, у результаті чого нарешті транспортуються до відповідних логістичних

складових. Система впливає на компоненти навколишнього середовища не тільки тоді, коли відходи розміщені на полігонах чи звалищах, а й у процесі транспортування та логістичних і технологічних операцій. Транспортно-логістична система має внутрішній управлінський інструментарій, який у поєднанні з зовнішніми інструментами стимулювання здійснює мотиваційний вплив на дії суб'єктів у сфері поводження з відходами. Враховуючи вітчизняні реалії, такий інструментарій включає: ринкові інструменти, зосереджені при формуванні стратегії; страхування інвестицій як фінансово-економічний інструмент, який створює гарантії компенсації наслідків інвестиційних ризиків; ціни і тарифи (на транспортування та захоронення відходів) як інструменти, що мотивують вітчизняного споживача; штрафи як інструмент негативного, проте дієвого стимулювання; екологічне оподаткування як пільговий мотиваційний інструмент.

Перспективою подальших досліджень є проведення аналізу регіональних транспортно-логістичних систем в сфері поводження з відходами в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Marrakech Climate Change Conference – November 2016 / United Nations Climate Change. URL: <https://unfccc.int/process-and-meetings/conferences/past-conferences/marrakech-climate-change-conference-november-2016/marrakech-climate-change-conference-november-2016>
2. Буркинський Б. В., Мартієнко А. І., Хумарова Н. І. Інституційні аспекти адміністрування сфери природокористування в Україні // Економіка України. 2016. № 1. С. 72-83.
3. 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.
4. Петрушенко М. М. Необхідність і особливості застосування теорії ігор при моделюванні природно-ресурсних конфліктів // Вісник СумДУ. Серія Економіка. 2011. № 3. С. 42-48.
5. Maletz R., Wohmann S., Pukhnyuk A. Comparison of waste management systems in Western and Transition economies within the WaTra project / Detritus. 2018. Vol. 02. pp. 96-104. <https://doi.org/10.31025/2611-4135/2018.13659>
6. Petrushenko M. M., Shevchenko H. M. Regulation of ecologic-and-economical risks and the responsibility for human well-being: for example of waste management. Economic Innovations. 2018. 3(68). pp. 165-175. [https://doi.org/10.31520/ei.2018.20.3\(68\).165-174](https://doi.org/10.31520/ei.2018.20.3(68).165-174)

7. Хумарова Н. И. Экологизация инновационных стратегий снижения отходоёмкости производств // Вісник економічної науки України. 2008. № 2. С. 155-160.
8. Горошкова Л. А., Волков В. П. Динаміка транспортно-логістичних процесів в умовах глобалізації // Економіка і організація управління. 2014. № 1(17)-2(18). С. 80-86.
9. Ильченко С. В. Украина в мировой транспортной системе: перспективы функционирования и развития: монография / НАН Украины, Ин-т пробл. рынка и эконом.-эколог. исслед. Одесса, 2012. 456 с.
10. Мешкова Л. Л., Белоус И. И., Фролов Н. М. Логистика в сфере материальных услуг (На примере снабженческо-заготовительных и транспортных услуг). Тамбов: Изд-во Тамб. Гос. техн. ун-та. 2002. 188 с.
11. Полякова О. М., Шраменко Е. В. Сучасні тенденції розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні і світі // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 58. С. 126-134.
12. Транспортная логистика: Учебник для транспортных вузов / Под ред. Л. Б. Миротина. Москва: Изд-во «Экзамен», 2003. 512 с.
13. Eisted R., Larsen A. W., Christensen T. H. Collection, transfer and transport of waste: accounting of greenhouse gases and global warming contribution. Waste management & research. 2009. Vol. 27, No. 8. pp. 738-745. <https://doi.org/10.1177/0734242X09347796>
14. Abfallimporte als Zankapfel / news.ORF.at. 14.07.2016. URL: <https://orf.at/v2/stories/2349191/2349192/>
15. Відходи / Статистичний збірник «Регіони України» / Державна служба статистики України / за ред. І. Є. Вернера. 2018. Ч. I. С. 276-289.
16. Олдак П. Г. Равновесное природопользование. Взгляд экономиста. Новосибирск: Наука, 1983. 128 с.
17. Буркинський Б. В. Екологічно чисте виробництво. Вісник Національної Академії наук України. 2006. Вип. 5. С. 11–17.
18. Хумарова Н. І. Підвищення інноваційної складової підприємств шляхом впровадження програм екологічно чистого виробництва. Вісник соціально-економічних досліджень ОДЕУ, Одеса: ОДЕУ, 2007. С. 372-378.
19. Управління відходами. Міністерство екології та природних ресурсів України: офіційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://menr.gov.ua/timeline/Vidhodi-ta-nebezpechni-rechovini.html>
20. Аналіз директиви 2008/98/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 19 листопада 2008 року про відходи та скасування деяких директив. Екологія. Право. Людина. Верховенство права для захисту довкілля. 2 жовтня 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epl.org.ua/environment/analiz-dyrektyvy-2008-98-yes-yevropejskogo-parlamentu-ta-rady-vid-19-lystopada-2008-roku-pro-vidhody-ta-skasuvannya-deyakyh-dyrektyv/>

21. Directive 2008/98/EC on waste (Waste Framework Directive). European Commission. URL: <http://ec.europa.eu/environment/waste/framework/>
22. Ставки податку за розміщення відходів, які встановлюються залежно від класу небезпеки та рівня небезпечності відходів / Податковий кодекс України. Ст. 246.2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
23. Умвельт Україна, ТОВ. Офіційний сайт. 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.umwelt.com.ua/>
24. Benchmarking für die österreichische Abfallwirtschaft. Endbericht. Technische Universität Wien Institut für Wassergüte, Ressourcenmanagement und Abfallwirtschaft Wien, im November 2015. URL: https://publik.tuwien.ac.at/files/PubDat_247861.pdf
25. Die Beförderung von Abfällen. Leitfaden zur Umsetzung von KrWG, AbfAEV und weiterer abfallrechtlicher Vorschriften. Bonn: DSLV Deutscher Speditionsund Logistikverband e. V. 2015. 22 S. URL: [https://www.dslv.org/dslv/web.nsf/gfx/04FA93428FA8FE40C1257EE50032D98A/\\$file/Leitfaden%20Bef%C3%B6rderung%20von%20Abf%C3%A4llen_AbfAEV_%20Stand%20Oktober%202015.pdf](https://www.dslv.org/dslv/web.nsf/gfx/04FA93428FA8FE40C1257EE50032D98A/$file/Leitfaden%20Bef%C3%B6rderung%20von%20Abf%C3%A4llen_AbfAEV_%20Stand%20Oktober%202015.pdf)
26. Im Visier der EU: Abfallwirtschaft Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 2000 19 S. URL: http://ec.europa.eu/environment/waste/publications/pdf/eufocus_de.pdf
27. Klimarelevante Maßnahmen der Abfallwirtschaft. Schriftenreihe des LfULG, Heft 3/2013. 78 S. URL: <https://publikationen.sachsen.de/bdb/artikel/15183>

REFERENCES:

1. Marrakech Climate Change Conference – November 2016 / United Nations Climate Change. URL: <https://unfccc.int/process-and-meetings/conferences/past-conferences/marrakech-climate-change-conference-november-2016/marrakech-climate-change-conference-november-2016>
2. Burkinsky, B. V., Martynenko, A. I., & Khumarova, N. I. (2016). Instytutsiyni aspekty administruvannya sfery pryrodokorystuvannya v Ukraini [Institutional aspects of administration of the sphere of natural resources use in Ukraine]. *Economy of Ukraine [Ekonomika Ukrainy]*. 1. pp. 72-83 [in Ukrainian].
3. Martienko, A., Khumarova, N. (2017). Improvement of the administration system in the field of natural resources use. *Economics. Ecology. Socium*. 1(1). pp. 71-81.
4. Petrushenko, M. M. (2011). Neobkhdnist i osoblyvosti zastosuvannya teorii ihor pry modeliuvanni pryrodno-resursnykh konfliktiv [Necessity and peculiarities of the application of the theory of games in the simulation of natural resource conflicts]. *Bulletin of SSU. Series Economics [Visnyk SumDU]*. 3. pp. 42-48 [in Ukrainian].
5. Maletz, R., Wohmann, S., & Pukhnyuk, A. (2018). Comparison of waste management systems in Western and Transition economies within the WaTra project / *Detritus*. Vol. 02. pp. 96–104. <https://doi.org/10.31025/2611-4135/2018.13659>

6. Petrushenko, M. M., Shevchenko, H. M. (2018). Regulation of ecologic-and-economical risks and the responsibility for human well-being: for example of waste management. *Economic Innovations*. 3(68). pp. 165-175. [https://doi.org/10.31520/ei.2018.20.3\(68\).165-174](https://doi.org/10.31520/ei.2018.20.3(68).165-174)
7. Khumarova, N. I. (2018). Ekologizatsiya innovatsionnykh strategiy snizheniya otkhodoyomkosti proizvodstv [Ecologization of innovative strategies to reduce waste production]. // *Bulletin of Economic Science of Ukraine [Visnyk ekonomichnoy nauky Ukrainy]*. 2. pp. 155-160 [in Russian].
8. Horoshkova, L. A., & Volkov, V. P. (2014). Dynamika transportno-lohistychnykh protsesiv v umovakh hlobalizatsiy [Dynamics of transport-logistic processes in the conditions of globalization]. // *Economics and management organization [Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia]*. 1(17)-2(18). pp. 80-86 [in Ukrainian].
9. Ilchenko, S. V. (2012). *Ukraina v mirovoy transportnoy sisteme: perspektivy funktsionirovaniya i razvitiya [Ukraine in the world transport system: prospects for its functioning and development]* Institute of Market Problems and Economic & Ecological Research NAS Ukraine. Odessa. 456 p. [in Russian].
10. Meshkova, L. L., Belous, I. I., & Frolov, N. M. (2002). *Logistika v sfere materialnykh uslug (Na primere snabzhenchesko-zagotovitelnykh i transportnykh uslug) [Logistics in the field of material services (For example, supply and procurement and transport services)]*. Tambov. 188 p. [in Russian].
11. Poliakova, O. M., & Shramenko, E. V. (2017). Suchasni tendentsiy rozvytku transportno-lohistychnoy infrastruktury v Ukraini i sviti [Modern trends in the development of transport and logistics infrastructure in Ukraine and in the world]. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry [Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti]*. 58. pp. 126-134 [in Ukrainian].
12. *Transportnaya logistika: Uchebnik dlya transportnykh vuzov [Transport Logistics: A textbook for transport universities]* / Ed. L. B. Mirotin (2003). Moscow: Ekzamen. 512 p. [in Russian].
13. Eisted, R., Larsen, A. W., & Christensen, T. H. (2009). Collection, transfer and transport of waste: accounting of greenhouse gases and global warming contribution. *Waste management & research*. 27 (8). pp. 738-745. <https://doi.org/10.1177/0734242X09347796>
14. Abfallimporte als Zankapfel / news.ORF.at. 14.07.2016. URL: <https://orf.at/v2/stories/2349191/2349192/>
15. Vidkhody / Statystychny zbirnyk «Rehiony Ukrainy» / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Waste / Statistical collection “Regions of Ukraine” / State Statistics Service of Ukraine] / Ed. I. Ye. Verner (2018). Vol. I. pp. 276-289 [in Ukrainian].
16. Oldak, P. G. (1983). *Ravnovasnoye prirodopolzovanie. Vzgl'yad ekonomista [Equilibrium use of nature. Economist's view]*. Novosibirsk: Nauka. 128 p. [in Russian].
17. Burkynsky, B. V. (2006). Ekolohichno chyste vyrobnytstvo [Ecologically clean production]. *Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine [Visnyk Natsionalnoy Akademiy Nauk Ukrainy]*. 5. pp. 11-17 [in Ukrainian].

18. Khumarova, N. I. (2007). Pidvyshchennia innovatsiynoy skladovoy pidpriemstv shliakhom vprovadzhennia proham ekolohichno chystoho vyrobnytstva [Increasing the innovation component of enterprises through the implementation of cleaner production programs]. Bulletin of socio-economic research of OSEU [Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen ODEU], Odessa: OSEU. pp. 372-378 [in Ukrainian].
19. Upravlinnia vidkhodamy. Ministerstvo ekolohiy ta pryrodnykh resursiv Ukrainy: ofitsiyny portal [Waste management. Ministry of Ecology and Natural Resources of Ukraine: official portal]. URL: <https://menr.gov.ua/timeline/Vidhodi-ta-nebezpechni-rechovini.html> [in Ukrainian].
20. Analiz dyrektyvy 2008/98/Yes Yevropeyskoho Parlamentu ta Rady vid 19 lystopada 2008 roku pro vidkhody ta skasuvannia deyakykh dyrektyv [Analysis of Directive 2008/98 /EU of the European Parliament and of the Council of 19 November 2008 On waste and repealing certain Directives]. Ecology. Law. Human. The rule of law for environmental protection. October 2, 2017 [Ekolohia. Pravo. Liuduna. Verkhovenstvo prava dlia zakhystu dovkillia. 2 zhovtnia 2017]. URL: <http://epl.org.ua/environment/analiz-dyrektyvy-2008-98-yes-yevropejskogo-parlamentu-ta-rady-vid-19-lystopada-2008-roku-pro-vidhody-ta-skasuvannya-deyakyh-dyrektyv/> [in Ukrainian].
21. Directive 2008/98/EC on waste (Waste Framework Directive). European Commission. URL: <http://ec.europa.eu/environment/waste/framework/>
22. Stavky podatku za pozmishchennia vidkhodiv, yaki vstanovliuutsia zalezno vid klasu nebezpeky ta rivnia nebezpechnosti vidkhodiv [Waste tax rates that are set depending on the type of hazard and the level of hazardous waste]. Tax Code of Ukraine [Podatkovy kodeks Ukrainy]. Art. 246.2. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].
23. Umvelt Ukrainy, TOV. Ofitsiyny sayt [Umvelt Ukraine, Open Company. Official site]. 2018. URL: <http://www.umwelt.com.ua/> [in Ukrainian].
24. Benchmarking für die österreichische Abfallwirtschaft. Endbericht. Technische Universität Wien Institut für Wassergüte, Ressourcenmanagement und Abfallwirtschaft Wien, im November (2015). URL: https://publik.tuwien.ac.at/files/PubDat_247861.pdf
25. Die Beförderung von Abfällen. Leitfaden zur Umsetzung von KrWG, AbfAEV und weiterer abfallrechtlicher Vorschriften. Bonn: DSLV Deutscher Speditionsund Logistikverband e. V. (2015). 22 S. URL: [https://www.dslv.org/dslv/web.nsf/gfx/04FA93428FA8FE40C1257EE50032D98A/\\$file/Leitfaden%20Bef%C3%B6rderung%20von%20Abf%C3%A4llen_AbfAEV_%20Stand%20Oktober%202015.pdf](https://www.dslv.org/dslv/web.nsf/gfx/04FA93428FA8FE40C1257EE50032D98A/$file/Leitfaden%20Bef%C3%B6rderung%20von%20Abf%C3%A4llen_AbfAEV_%20Stand%20Oktober%202015.pdf)
26. Im Visier der EU: Abfallwirtschaft Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, (2000). 19 S. URL: http://ec.europa.eu/environment/waste/publications/pdf/eufocus_de.pdf
27. Klimarelevante Maßnahmen der Abfallwirtschaft. Schriftenreihe des LfULG, Heft (2013). 3. 78 S. URL: <https://publikationen.sachsen.de/bdb/artikel/15183>.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Засновник фахового видання з економіки – державний вищий навчальний заклад Придніпровська державна академія будівництва та архітектури (ПДАБА).

Свідоцтво про державну реєстрацію в Мінюсті України № 12699–1583Р від 17.05.2007р.

Фахова реєстрація: *Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.*

Редакційну колегію очолює завідувача кафедри міжнародної економіки, д.е.н., проф. Ю.В. ОРЛОВСЬКА.

До складу редколегії входять провідні вчені з різних напрямів економічної науки: д.т.н., заслужений діяч науки і техніки України Большаков В. І., д.е.н. Божанова В. Ю., д.е.н. Вакульчик О. М., д.е.н. Верхоглядова Н. І., д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Залунін В.Ф., д.е.н. Іванов С.В., д.е.н. Коломицева О. В., д.е.н. Максимова Т. С., д.е.н. Поповиченко І. В., д.е.н. Стукало Н.В., д.е.н. Уманець Т.В., д.е.н. Чимшит С.І., д.е.н. Чужиков В.І., д.е.н. Шейнфілде М.

Термін публікації матеріалів складає 3 місяці з дня їх надходження до редакційної колегії. Статті, відхилені рецензентами та редакційною колегією, повертаються авторам для доопрацювання.

До публікації в збірник наукових праць «Економічний простір» приймаються матеріали, що стосуються результатів оригінальних науково–економічних досліджень і розробок.

Мова – українська, російська або англійська.

Наукові статті, що публікуються в журналі «Економічний простір», організовуються редколегією в блоки, які містять декілька статей одного достатньо загального і значущого тематичного напрямку

- МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ;
- ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ;
- ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ;
- ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС;
- РОЗБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ;
- ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ;
- СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА.

Блоки можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.

Кожна стаття супроводжується рецензією доктора економічних наук. Статті авторів, що мають вчений ступінь доктора економічних наук, не рецензуються.

Редакція журналу залишає за собою право скорочення отриманих матеріалів і внесення в них редакційних змін. Зміни в статтях узгоджуються з представниками авторського колективу.

Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не розділяючи точки зору авторів. Автори опублікованих статей несуть відповідальність за точність приведених фактів, статистичних даних, власних імен і інших відомостей, а також за зміст матеріалів, що не підлягають відкритій публікації.

СТРУКТУРА СТАТТІ

Стаття повинна складатися з логічно взаємопов'язаних розділів, озаглавлених згідно нижченаведеної схеми:

УДК (мінімальна кількість знаків – 7)

Назва статті

ПІБ автору (авторів) з зазначенням наукового ступеню, місце роботи (повністю).

Анотація – розширена, мінімум 1800 знаків українською та англійською мовами.

Ключові слова та словосполучення – від 5 до 10 – українською та англійською мовами.

Актуальність проблеми та її зв'язок з важливими науково–практичними завданнями.

Аналіз останніх наукових досліджень з досліджуваної проблеми та (ОБОВ'ЯЗКОВО!) визначення питань, що не вирішені.

Мета роботи.

Викладення основного матеріалу дослідження з науковим авторським обґрунтуванням отриманих результатів.

Висновки (висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі).

Список використаних джерел – мінімум 8 одиниць.

ДО СТАТТІ ДОДАЮТЬСЯ:

(для виконання вимог міжнародних наукометричних баз даних):

1) засвідчена печаткою установи рецензія доктора економічних наук – скан.копія;

2) авторська довідка на трьох мовах – англійській, українській та російській:

прізвище, ім'я, по–батькові автора (–ів),

назва статті,

анотація обсягом не менше 1800 знаків,

ключові слова та словосполучення – від 5 до 10,

вчений ступінь і вчене звання автора (–ів),

місце роботи та посада кожного з авторів,

номери службового, домашнього або мобільного телефонів,

поштова адреса,

адреса електронної пошти кожного з авторів – ОБОВ'ЯЗКОВО!

Стаття та авторська довідка надсилаються електронною поштою на адресу редакції.

Важливо: назва файлу зі статтю – прізвища авторів; назва файлу з авторською довідкою – прізвища авторів зі словом «авторська довідка»; в темі листа обов'язково вказувати прізвища авторів. В одному електронному листі має бути тільки одна стаття!

ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ У СЕКТОР КОМП'ЮТЕРНОГО МАКЕТУВАННЯ

– Обсяг статті – від 12 сторінок комп'ютерного набору у форматі А4. Міжрядковий інтервал 1,5. Шрифт Times New Roman, розмір (кегель) – 14. Абзац–10мм.Поля з усіх боків повинні складати 25 мм.

– Рисунки і таблиці набираються шрифтом Times New Roman №12 з одинарним міжрядковим інтервалом. Рисунки, діаграми і таблиці створюються з використанням чорно–білої гамми. Використання кольору не допускається!

– Формули набираються за допомогою редактора формул Microsoft Equation і нумерувати в круглих дужках, наприклад: (2).

– Список літератури повинен містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлений згідно діючим стандартам. Посилання в тексті на літературу подаються в прямих дужках, наприклад: [12].

– Список літератури наводиться в двох варіантах, перший – оформлений за державним стандартом, другий – транслітерований в стилі АРА.

Кількість літературних джерел– не менше вісьмох!

– Підрядкові примітки не дозволяються.

Більш детальну інформацію щодо надання статей до редакції збірника «Економічний простір» можна отримати на сайті: www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com, або в робочі дні з 9.00 до 16.00 за телефоном (096) 559–20–18 Олена Миколаївна.

Наукове видання

Економічний Простір

Збірник наукових праць

№144

Українською, російською та англійською мовами

*Комп'ютерну верстку та друк виконано
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Відповідальний редактор *Вертелецька О.М.*
Технічний редактор *Морозова С.А.*

Підписано до друку 25.04.2019 р.
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.
Умов.друк.арк. 14 Тираж 200 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:
Україна, 49600, м. Дніпро,
вул. Чернишевського, 24-А, офіс В-500
www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com