

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ

Економічний простір

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

№ 145

Дніпро
ПДАБА
2019

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.
(Протокол № 12 від 28.05.2019 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.е.н. Іванов С.В.,
д.т.н, заслужений діяч науки д.е.н. Коломицева О.В.,
і техніки України Большаков В.І., д.е.н. Тараненко І.В.,
д.е.н. Божанова В.Ю., д.е.н. Поповиченко І.В.,
д.е.н. Вакульчик О.М., д.е.н. Стукало Н.В.,
д.е.н. Верхоглядова Н.І., д.е.н. Уманець Т.В.,
д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Чимшит С.І.,
д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Чужиков В.І.,
д.е.н. Залунін В.Ф., д.е.н. Шейнфілде М.

ISSN 2224-6282
ISSNe 2224-6290

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №145. –
Дніпро: ПДАБА, 2019. – 210с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологозбережуючого 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**

- Генералов О. В., к.е.н.* ІНСТРУМЕНТИ ПРОСУВАННЯ
ВІТЧИЗНЯНОГО ЕКСПОРТУ НА РИНКИ АЗІЙСЬКИХ КРАЇН..... 5
- Дугінець Г.В., к.е.н.* РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ
СИРОВИННИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРИКЛАДІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ..... 16

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ**

- Бондарчук В. В., к.е.н., Каленчук Л. В., к.е.н.* ВПЛИВ КРЕДИТІВ МВФ
НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ..... 32
- Лисецька Н. М., к.е.н.* УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-
ПРОСТОРОВОГО ФОРМАТУ ЯК ІНТЕГРАТИВНИЙ ПІДХІД ЩОДО
ПІДВИЩЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ АНТИКОРУПЦІЙНИХ ОРГАНІВ В
УКРАЇНІ..... 45
- Серіков А. В., к.ф.м.н., Коваль І. М.,* ІНТРАПРЕНЕРСТВО ЯК
НЕОБХІДНА УМОВА ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО
УКРАЇНСЬКОГО РЕПЕРТУАРНОГО ТЕАТРУ У КРЕАТИВНИХ
ІНДУСТРИЯХ..... 56

**ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, ІНВЕСТИЦІЙНА
ДІЯЛЬНІСТЬ**

- Карпа І. С.* ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛА ДЛЯ ВНУТРІШНЬО
ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ: ДОСТУПНІСТЬ ТА
МОЖЛИВОСТІ..... 69
- Чиркова Ю. Л., к.е.н., Петришин Н. Я., к.е.н., Бортнікова М. Г.,
к.е.н., Хомак О. В.* ОПТИМІЗУВАННЯ ПОДАТКОВОГО
НАВАНТАЖЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ
ВПРОВАДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ У
РЕЖИМІ ПЕРЕРОБКИ..... 84

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО –
КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС**

- Андросова О. Ф., к.е.н.* ОЦІНЮВАННЯ ДИНАМІКИ ВІДНОСНИХ
ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА
КОРПОРАТИВНУ КУЛЬТУРУ..... 104

<i>Андрусів У. Я., к.е.н.</i> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	115
<i>Кононов І. І.</i> КОНЦЕПЦІЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	128
<i>Польова Т. В., к.е.н., Порсюрова І. П.</i> СУЧАСНІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	139
<i>Поповиченко І. В., д.е.н., Спіридонова К. О., к.е.н., Загустіна А. Є.</i> ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	149
<i>Сердюков К. Г., д.е.н.</i> КОМАНДА R&D- ПРОЕКТУ У СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	160
<i>Серняк І. І.</i> ДЕТЕРМІНАНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	170
<i>Чумак О. В., к.е.н.</i> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ Й УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	182
<i>Швець Ю. О., к.е.н., Оніпко А. Д.</i> ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ НА СТІЙКІСТЬ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	195

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 339.13.024

ІНСТРУМЕНТИ ПРОСУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ЕКСПОРТУ НА РИНКИ АЗІЙСЬКИХ КРАЇН

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.5.489

JEL: F00, F10, F14, O53

Генералов О. В., к.е.н.

Київський національний торговельно-економічний університет

Стаття присвячена аналізу інструментів просування українського експорту на ринки азійських країн. Встановлено, що до основних принципів, які повинні бути враховані при побудові системи просування товарів на ринок, належать: принцип системного підходу, оптимальності, безперервності, варіантності, достатності інформації, верифікованості, ефективності. Інструменти просування вітчизняного експорту: міжнародна реклама (international advertising), зв'язки з громадськістю (public relations), комунікації в прямому маркетингу (direct marketing), стимулювання продажів (sales promotion), цифровий маркетинг (digital marketing), комунікації в процесі особистих (персональних) продажів, міжнародні виставки і ярмарки. Проаналізовано інструменти цифрового маркетингу: створення сайту, SEO-оптимізація, банерна реклама, контекстна реклама, вірусний маркетинг та використання соціальних мереж. Виявлено, основні макрота мікроекономічними проблемми країн Азії: виділення недостатніх ресурсів при виході на азійські ринки, неправильна форма ведення бізнесу, небажання пристосувати свої продукти під попит споживачів країн Азії, орієнтація на країни Азії як на єдиний ринок. У той же час до чинників, що стримують розвиток експорту для України відносяться: складне фінансове становище більшості підприємств; посилення конкуренції далекого та близького зарубіжжя; адміністративні бар'єри й обмеження. Автори обґрунтовують заходи просування вітчизняних товарів на ринки Азії: удосконалення прямих заходів і методів підтримки експортерів, створення нових фінансових продуктів, створення і зміцнення зв'язків з урахуванням державної підтримки між суб'єктами малого і середнього підприємництва, збільшення обсягів фінансування експортних операцій, створення умов для спрощення доступу українських експортерів до недорогих фінансових продуктів, удосконалення системи виявлення та усунення торговельних й адміністративних бар'єрів і обмежень, створення ефективних

інструментів підтримки експортерів на ринках Азії з метою задоволення реальних потреб українських експортерів.

Ключові слова: інструменти просування; експорт; країни Азії; Україна; ЗЕД

UDC 339.13.024

ІНСТРУМЕНТИ ПРОСУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ЕКСПОРТУ НА РИНКИ АЗІЙСЬКИХ КРАЇН

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.5.489

JEL: F00, F10, F14, O53

Генералов О. В., к.е.н.

Kyiv National University of Trade and Economics

The article is devoted to the analysis of instruments of promotion of Ukrainian export to the markets of Asian countries. It has been established that the basic principles that must be taken into account when building a system of promotion of goods on the market include: the principle of systematic approach, optimality, continuity, variability, sufficiency of information, verification, efficiency. International advertising, public relations, direct marketing, sales promotion, digital marketing, personal communication sales, international exhibitions and fairs have been considered as tools for promoting domestic exports. Digital marketing tools have been analyzed: site creation, SEO optimization, banner advertising, contextual advertising, viral marketing and use of social networks. The main macro- and microeconomic problems of kerain Asia have been revealed: allocation of insufficient resources when entering the Asian markets, irregular form of doing business, unwillingness to adapt their products to the demand of consumers of Asian countries, targeting Asian countries as a single market. At the same time, it has been assumed that the factors that hinder the development of exports to Ukraine include: the difficult financial situation of most enterprises; increased competition of foreign and near abroad; administrative barriers and restrictions. The measures of promotion of domestic goods to the Asian markets have been substantiated by the authors: improvement of direct measures and methods of support of exporters, creation of new financial products, creation and strengthening of connections with the account of the state support between subjects of small and medium-sized enterprises, increase of volumes of financing in export operations, creation of export financing, to facilitate access by Ukrainian exporters to low-cost financial products, to improve the system for identifying and eliminating trade and administrative barriers and restrictions, creation of effective exporter support tools in Asian markets in order to meet the real needs of Ukrainian exporters.

Keywords: promotion tools; export; Asian countries; Ukraine; foreign economic activity

Актуальність проблеми. В умовах глобалізації міжнародна торгівля все більше впливає на внутрішньоекономічний розвиток країн, а

тому підтримка експорту, що є рушійною силою зовнішньої торгівлі, закономірно стає стратегічним напрямом діяльності урядів, розглядається як завершальна ланка в загальному контексті зусиль держави щодо забезпечення сталого господарського зростання.

Розвиток ринкових відносин в Україні настійно вимагає не тільки узагальнення зарубіжних досягнень у різних сферах, але і особливо, у сфері переходу товару від виробника до споживача щодо створення концепції просування, оцінки ефективності заходів, пов'язаних з управлінням процесу переміщення товару на різних етапах його позиціонування.

Наразі в умовах ринкової економіки надзвичайно актуальна як для індустріально потужних і країн, що розвиваються, так і України проблема формування й оцінки системи просування товару на ринки азійських країн.

Аналіз останніх наукових досліджень. Особливості просування українського експорту на ринки країн світу, зокрема: Баскакова М.Ю. [3], Васишин Р.Д. [4], Мазаракі А.А. [7], Мельник Т.М. [7], Майко В.А. [8], Маркевич К., Сіденко В., Юрчишин В. [9], Швед Ю.В. [10] та інші. Незважаючи на велику кількість праць сучасні виклики на шляху виходу українських підприємств на ринки азійських країн в умовах складної економічної та геополітичної ситуації потребують проведення постійних актуальних досліджень.

Метою статті є аналіз інструментів просування українського експорту на ринки азійських країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Просування товару на ринок - це суттєвий фактор розвитку будь-якої держави, що вагомо впливає на розвиток ринкової економіки, конкуренції, оскільки спрямований на прискорення процесів доведення товарів і послуг від виробника до кінцевих споживачів [2].

Процес просування товарів на ринок є одним з основних в структурі комплексу маркетингу, численні можливості якого можна об'єднати в чотири основні групи: товар, ціна, методи поширення і просування [3].

Розглядаючи процес просування товару в цілому, можна окремо виділити стратегію щодо ринку і окремо - продуктів. Відносно ринку формуються такі типи стратегій: стратегія збуту; стратегія просування; стратегія щодо географічних регіонів [4]. А щодо продуктів прийнято

розробляти: цінову стратегію, призначена для формування змін цін на продукцію, що випускається і заходів, але її зміни, асортиментну стратегію, програма дій по формуванню і вибору найбільш конкурентоспроможною групи товарів з урахуванням їх екологічності.

В умовах ринкових відносин і посилення конкуренції на азійських ринках з'явилася гостра необхідність у розробці систем просування конкурентоспроможних товарів з урахуванням їх екологічної складової для збільшення обсягів продажів, виходу підприємств на нові ринки, поліпшення іміджу підприємств, тобто системи просування товару на ринок стали необхідним елементом успішного функціонування підприємств як важливий резерв розв'язання проблем збуту продукції.

Як основні інструменти політики просування товару на азійські ринки використовуються, по суті, ті ж засоби комунікацій, що і на внутрішньому ринку, хоча останні й мають свою специфіку (Рис.1.):



*Рис.1 Інструменти просування вітчизняного експорту на ринки азійських країн
Джерело: побудовано автором*

З наведених інструментів на особливу увагу заслуговує цифровий маркетинг як сучасний інструмент управління комунікаціями для просування експорту. Цифровий маркетинг – це комплексний підхід до просування продуктів виробника в цифровому середовищі, що сприяє

миттєвому поширенню інформації, дає змогу інтегрувати велику кількість технологій. Інструментами цифрового маркетингу є:

Створення власного сайту. Практично будь-яка компанія володіє власним веб-ресурсом, адресу якого вона активно поширює в мережі інтернет. На сайті можна знайти повний обсяг інформації про роботу підприємства, цінах на вироби або послуги, контактні дані та т. П. Часто веб-ресурс роблять у вигляді інтернет-магазину. В його рамках потенційному клієнту пропонується вибрати той чи інший товар, подивитися заявлені на нього характеристики, відгуки споживачів, купити продукцію з доставкою додому. Сучасні сайти забезпечені послугою замовлення зворотного дзвінка.

SEO-оптимізація. SEO-оптимізація - це сукупність дій, які застосовуються для підвищення рейтингу сайту компанії при індексації його змісту відомими пошуковими системами, такими як Google та ін. Завдання цього прийому - збільшити число відвідувань сайту підприємства і, відповідно, кількість потенційних покупців.

Банерна реклама. Банерна і контекстна реклама є досить дієвим методом просування товару в мережі інтернет. Оголошення в формі банера, тобто графічного малюнка з посиланням на веб-сторінку підприємства, розміщене на ресурсах з великою кількістю відвідувачів, надзвичайно ефективно для просування товару. Такі популярні й активні сайти, крім того, що доводять до людей корисний контент, є великими рекламними майданчиками, використовуваними різними компаніями для просування своєї продукції. Подібна інформація привертає потенційних споживачів, викликає інтерес до нового унікального товару, провокуючи тим самим його купівлю.

Контекстна реклама. Такий вид реклами також широко використовується для просування товару. Діє вона ефективно і досить просто: інформація про компанію або новий виріб відображається на спеціалізованих сайтах, цільова аудиторія яких збігається з темою рекламованого продукту.

Вірусний маркетинг. Вірусний маркетинг полягає в активному поширенні необхідних відомостей через інтернет. За кілька годин про продукт або про запланований захід компанії може дізнатися величезна кількість користувачів. Цей метод просування товару широко використовують підприємці. Ефективність такого прийому не потрібно

доводити. Головна перевага методу: відсутність грошових витрат, тому що інформація доводиться без залучення спеціалізованих рекламних агентств. Людина, яка отримала подібну рекламу, заздалегідь сприятливо до неї налаштована через те, що прийшла вона від такого ж користувача.

Соціальні мережі. SMM-просування є відмінним методом популяризації товару в соціальних мережах. Ці інтернет-платформи залучають величезну кількість користувачів, тому, рекламуючи себе і свої вироби за допомогою SMM, компанія обов'язково знайде цільову аудиторію, яка підвищить її обсяг продажів тієї чи іншої продукції.

Отже, кількість рішень з просування товарів на ринок не обмежена, і дії з просування товарів безпосередньо впливають і на зміцнення довіри споживачів до підприємства, оскільки спрямовані на стимулювання працівників підприємства, унаслідок чого підвищується зацікавленість їх у роботі й навчанні, що забезпечує стабільність функціонування підприємства. Збереження й збільшення обсягів продажів може стати головною конкурентоспроможною перевагою фірми та ін. [8].

Системи просування товарів на азійський ринок характеризуються великою різноманітністю і їх можна класифікувати за такими ознаками: цілями і завданням просування, характером заходів, методами встановлення загального бюджету на просування і под. (Таблиця 1) [7].

Таблиця 1 – Класифікація систем просування товарів на ринок

Ознака	Класифікація
За цілями просування	Стимулювання попиту
	Поліпшення образу компанії
За завданням просування	Залучення нових покупців або користувачів
	Збільшення продажів існуючим клієнтам
	Залучення покупців конкурентних товарів
	Інформування
	Переконання
	Зміцнення довіри до марки
	Нагадування
За методами встановлення загального бюджету на просування	Метод фінансових можливостей
	Метод приросту
	Конкурентного паритету
	Частка від продажів
	Пов'язування цілей і завдань
За стратегіями просування	Стратегія «проштовхування»
	Стратегія «витягування»
	Комбінована стратегія

Джерело: побудовано автором на основі [7]

Для проведення ефективної компанії з просування слід враховувати такі фактори, як-от: тип товару або ринку; ступінь обізнаності покупця, його знання, переваги; етап життєвого циклу товару; витрати на просування товару, тобто загальний бюджет; стратегію прощтовхування і стратегію «витягування».

У всіх розвинених країнах світу на розробку й реалізацію систем просування товарів на ринок витрачаються мільйони доларів, тому формування і оцінка розроблених систем є одним із найважливіших завдань держави.

Крім перерахованих вище принципів функціонування системи просування товарів на ринки країн Азії, необхідно враховувати й умови існування як зовнішні, так і внутрішні.

Середовище прямого впливу - сукупність суб'єктів і факторів, що безпосередньо впливають на систему просування: посередники, споживачі, конкуренти, банки, ЗМІ, урядові організації та ін.

Великий вплив на просування товару надає макро - і мікроекономічна ситуація в країні. Макроекономічна ситуація - це істотні відмінності платоспроможності населення в різних регіонах; значні відмінності у групах підприємств, пов'язані з їх оснащеністю, технологічним і фінансовим рівнем; постійно мінливі умови зовнішнього середовища; нестабільна економічна й політична обстановка.

Основними макро- і мікроекономічними проблемами азійського регіону є:

1. Виділення недостатніх ресурсів при виході на азійські ринки.

Одна з найчастіших проблем іноземних компаній при виході на азійський ринок - це недооцінка всіх необхідних витрат і зусиль щодо роботи в регіоні. Багато підприємців втратили час і можливість розширити свій бізнес на найбільшому у світі ринку тільки тому, що не вклали достатньо коштів у маркетинг та продаж. Наприклад, Китайський ринок фрагментований, нерівномірний і висококонкурентний, тому вимагає великих зусиль.

2. Неправильна форма ведення бізнесу. Для іноземних компаній присутність в Китаї зводиться до трьох форм: підприємство зі 100-відсотковим іноземним капіталом, спільне підприємство або офіційне представництво. Вибір правильної форми ведення бізнесу відіграє ключову роль у роботі на азійському ринку. Якщо для компаній, що

працюють у сфері технологій, з міркувань захисту прав інтелектуальної власності і секретів технологій, краще робити ставку на перший варіант, то для компаній з товарами масового споживання для зниження ризиків доречно розглянути форму спільного підприємства з місцевим гравцем. Вибір форми присутності залежить від безлічі факторів: сфера бізнесу, розмір ринку, чи планує компанія налагоджувати виробництво або буде імпортувати продукти, сервіс-підтримки клієнтів і под.

3. Небажання пристосувати свої продукти під попит споживачів країн Азії. Стратегія розвитку на місцевому ринку безпосередньо залежить від того, наскільки продукт відповідає запитам місцевих споживачів. Наприклад, успішно вийшло адаптувати свої продукти L'Oreal, Volkswagen. Але набагато більше компаній, у яких це не вийшло або виходить з труднощами. Так, компанію Kraft, коли вона вперше спробувала вивести на китайський ринок печиво Oreo, очікував провал. Китайським споживачами продукт не сподобався, на їх смак печиво було занадто солодким. Тоді компанія переглянула свою стратегію і зменшила кількість цукру в продуктах. Як результат - бренд Oreo підкорив китайський ринок і навіть став в Китаї найбільшим - серед печива.

4. Орієнтація на країни Азії як на єдиний ринок. Як ринок Європи, так і ринок Азії не є єдиними, це стосується абсолютно всіх сфер - від кухні й мови до ментальності і фізіології місцевих жителів. Ринок Азії - це 35 країн і регіонів, понад 4 млрд. населення, 35% інтернет-користувачів. Наприклад, у Китаї місцеві жителі з різних регіонів не завжди розуміють одне одного. У провінції Гуандун говорять на кантональному діалекті, це фактично окрема мова, яку з загальноприйнятою китайською (путунхуа) об'єднує тільки писемність. Крім того, рівень життя надто змінюється від регіону до регіону. Регіони й міста уздовж східного узбережжя, а також південь Китаю більш розвинені, а населення має набагато більші прибутки, ніж жителі центральної і, тим більше, західної частини країни.

Для нарощування потужності експортного потенціалу України в перспективі необхідно по-новому формувати до зовнішньоторговельну політику, щоб на рівних конкурувати з країнами Азії, які надають великого значення розробці ефективної промислово експортної стратегії, основу якої становить експортний потенціал, його перспективною метою є: визначення основних напрямів його розвитку, підвищення

ефективності та вдосконалення структури з акцентом на високотехнологічну та наукомістку продукцію, забезпечення зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції, визначення відповідних інструментів і механізмів.

Для просування вітчизняних товарів ринки Азії необхідна реалізація ряду заходів:

1. Удосконалення прямих заходів і методів підтримки експортерів, створення нових фінансових продуктів, розроблених на базі арсеналу дозволених інструментів - кредитування, відшкодування відсотків за кредитами, лізинг і под., забезпечення їх доступності, особливо для підприємств малого та середнього бізнесу.
2. Створення і зміцнення зв'язків з урахуванням державної підтримки між суб'єктами малого і середнього підприємництва, що спеціалізуються на виробництві високотехнологічної продукції, виробничих ланцюжків і сприяння у формуванні альянсів малих і середніх підприємств з великими закордонними та національними торговельними й виробничими компаніями.
3. Збільшення обсягів фінансування експортних операцій, особливо наукомістких товарів і товарів з високим ступенем переробки; створення умов для спрощення доступу українських експортерів до недорогих фінансових продуктів, створення вигідніших умов кредитування експортних операцій.
4. Удосконалення системи виявлення та усунення торговельних й адміністративних бар'єрів і обмежень (митні правила і процедури, процедури валютного й експортного контролю, повернення ПДВ при експорті) для української продукції на зовнішніх ринках.
5. Створення ефективних інструментів підтримки експортерів на ринках Азії з метою задоволення реальних потреб українських експортерів, особливо представників малого і середнього бізнесу, та виконання завдання щодо залучення іноземних інвестицій в економіку республіки.
6. Формування позитивного образу України й українських компаній на ринках Азії.

Реалізація наведених вище пропозицій щодо державної підтримки експорту при просуванні товарів на азійські ринки сприятиме збільшенню обсягів експорту продукції, розвитку експорту технічно й технологічно

складної продукції, а також збільшення експорту наукомістких й інтелектуальних послуг, насамперед - технічних, комп'ютерних та освітніх.

Висновки. Отже, у розвинених країнах на цілі сприяння експорту при просуванні товарів на ринки азійських країн щорічно витрачаються мільярди доларів, що сприяє досягненню значних успіхів на їхніх ринках. У більшості країн функціонують спеціалізовані державні структури підтримки експорту, а дія експортерів в освоєнні зовнішніх ринків вважається пріоритетним завданням загальнонаціонального масштабу. Основна мета сприяння експорту - вдосконалення його товарної, географічної і фірмової структури в інтересах розширення і підвищення ефективності зарубіжних продажів. Інструментами просування вітчизняного експорту є міжнародна реклама, зв'язки з громадськістю, комунікації в прямому маркетингу, стимулювання продажів, цифровий маркетинг, комунікації в процесі особистих продажів та міжнародні виставки і ярмарки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Participation of developing economies in world [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_06_e.pdf
2. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / Ф. Котлер, Г. Катарджая, Ї. Сетьяван. – Донецьк : КМ-БУКС, 2018. – 208 с.
3. Баскакова М.Ю. Управління вибором стратегії просування нової продукції на ринок / М.Ю. Баскакова // Проблеми науки. – 2013. – №1. – С. 8–16
4. Васишин Р.Д. Розробка стратегії маркетингової діяльності підприємства / Р.Д. Васишин. – Суми: Козац. вал, 2012. – С. 25–30.
5. Відновити та наростити експорт Україні допоможуть країни Азії та Близького Сходу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://islam.in.ua/ua/analiz/vidnovyty-ta-narostyty-eksport-ukrayinidopomozhut-krayiny-aziyi-ta-blyzkogo-shodu>
6. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: підруч. — К.: КНЕУ, 2007. — 268 с.
7. Мазаракі А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А. Мазаракі, Т. Мельник. – Вісн. Київ нац. торг.-екон. у-ту. – 2011. – № 2. –С. 5–14.
8. Майко В. А. Зовнішньополітичні та економічні пріоритети України у країнах Центральної, Південної і Південно-Східної Азії. Економічний часопис. - 2011. – № 9-10. – С. 3-7.
9. Перспективи виходу України на ринки висхідних країн. Аналітична доповідь / К.Маркевич, В.Сіденко, В. Юрчишин. – Київ : Заповіт, 2015. – С. 116.

10. Швед Ю.В. Деякі особливості сучасних процесів економічної інтеграції у Східноазійському регіоні. Економічний часопис. 2011. – № 1-2. – С. 37-40.

REFERENCES:

1. Participation of developing economies in world [Site of The World Trade Organization (WTO)]. *www.wto.org*. Retrieved from https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_06_e.pdf
2. Kotler F., Katardzhaya G., Setyavan Yi. (2018). *Marketynng 4.0. Vid tradycijnogo do cyfrovogo* [Marketing 4.0. From the traditional to the digital]. Doneczk : KM-BUKS
3. Baskakova, M.Yu. (2013) Upravlinnya vyborom strategiyi prosuvannya novoyi produkciyi na rynok [Managing the choice of strategy for the promotion of new products on the market Baskakova]. *Problemy nauky*, 1, 8–16 [in Ukrainian].
4. Vasylyshyn, R.D. (2012) Rozpobka stpategiyi mapketyngovoyi diyalnosti pidpryyemstva [Development of strategy of enterprise marketing activity]. Sumy: Kozacz. 25–30 [in Ukrainian].
5. Vidnovyty ta narostyty eksport Ukrayini dopomozhut krayiny Azii ta Blyzkogo Sxodu. [Asia and the Middle East will help Ukraine to recover and increase exports]. *islam.in.ua*. Retrieved from <http://islam.in.ua/ua/analiz/vidnovyty-ta-narostyty-eksport-ukrayinidopomozhut-krayiny-azii-ta-blyzkogo-shodu>
6. Vojchak, A.V. (2007). *Marketyngovyj menedzhment: pidruch* [Marketing management]. K.: KNEU [in Ukrainian].
7. Mazaraki, A. & Melnyk, T. (2011). Suchasni tendenciyyi ta chynnyky rozvytku zovnishnoyi torgivli Ukrayiny [Modern trends and factors of foreign trade development of Ukraine]. K.:Visn. Kyviv nacz. torg.-ekon. u-tu. 2. 5–14. [in Ukrainian].
8. Majko, V.A. (2011). Zovnishnopolitychni ta ekonomichni priorytety Ukrayiny u krayinax Centralnoyi, Pivdennoyi i Pivdenno-Sxidnoyi Azii [Foreign and economic priorities of Ukraine in the countries of Central, South and Southeast Asia]. *Ekonomichnyj chasopys – Economic Journal*, 9-10, 3-7 [in Ukrainian].
9. Markevych, K., Sidenko, V., Yurchyshyn, V. (2015). *Perspektyvy vychodu Ukrayiny na rynky vysxidnyx krayin. Analitychna dopovid [Prospects for Ukraine to enter the markets of the rising countries. Analytical report]/ Kyiv : Zapovit, 2015* [in Ukrainian].
10. Shved, Yu.V. (2011). *Deyaki osoblyvosti suchasnyx procesiv ekonomichnoyi integraciyi u Sxidnoazijському regioni [Some features of modern processes of economic integration in the East Asian region]*. *Ekonomichnyj chasopys – Economic Journal*, 1-2, 37-40 [in Ukrainian].

УДК 339.564.2

**РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ СИРОВИННИМИ РЕСУРСАМИ
НА ПРИКЛАДІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ**

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.16.490

JEL: F00, F10, Q17, 057

Дугінець Г.В., к.е.н.

Київський національний торговельно-економічний університет

Стаття присвячена аналізу сучасних трендів розвитку світової торгівлі сировинними ресурсами на прикладі сільськогосподарської продукції. Визначено, що приклад європейських країн доводить, що раціональне використання національного багатства для створення інноваційної сировинної промисловості призводить до підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку. Проаналізовано динаміку обсягів світового товарного виробництва та експорту у 2011-2017 рр. та визначено, що світовий експорт сільськогосподарської продукції в середньому за цей період показує найбільш позитивну динаміку розвитку в порівнянні з промисловим і енергетичним секторами. Доведено, що агропродукція збереже лідерство як найбільш стійкий сектор світової торгівлі навіть при негативній динаміці прогнозованих параметрів цін на її ключові сировинні товари. У середньостроковій стратегії даний факт має значення для планування інвестицій та організації експортних поставок сільськогосподарської продукції. Проаналізовано динаміку номінального та реального значення індексу цін на продовольство ФАО, 1999-2018 рр. та зміну індексів світових цін ФАО за основними товарними групами в 2000-2018 роках. Доведено, що у другому десятилітті XXI століття глобальний тренд в сфері світової торгівлі і аграрного обороту залишався досить нестабільним. Така нестабільність викликана низкою причин: коливаннями виробництва в силу істотної залежності даного сектора економіки від погодних умов, змінами обсягу попиту в силу економічних причин. Проте тенденції зміни індексів світових цін на продовольство в силу їх досить слабкою волатильності та антикризової стійкості можуть розглядатися в якості надійного індикатору стану світової економіки, особливо в переломних точках трендів. Отримані результати свідчать про наявність стійкого та поступального розвитку світового аграрного виробництва, динаміка якого в кризові періоди демонструє істотно менш помітні хвильові тренди в обсягах виробництва і експорту в порівнянні з іншими галузями (в 2000-2018 рр. в секторі зберігається позитивна динаміка зростання, а також суттєві темпи зростання експорту.) Доведено що, світова торгівля сільськогосподарською продукцією схильна до значно більш динамічних трендів, ніж виробничий сектор тому експорт сільськогосподарської продукції представляється одним з найбільш стійких елементів світової торгівлі.

Ключові слова: світова торгівля; сировинні ресурси; сільськогосподарська продукція

UDC 339.564.2

THE DEVELOPMENT OF WORLD TRADE IN RAW MATERIALS ON THE EXAMPLE OF AGRICULTURAL PRODUCTS

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.16.490

JEL: F00, F10, Q17, 057

Duginets G., PhD in Economics

Kyiv National University of Trade and Economics

The article is devoted to the analysis of modern trends in the development global trade in raw materials on the example of trade in agricultural products. The example of European countries proves that the rational use of national wealth for the creation of an innovative raw material industry leads to increased competitiveness in the world market. The dynamics of volumes of world commodity production and export in 2011-2017 has been analyzed; the world export of agricultural products, averaged over this period, shows more positive dynamics of development in comparison with industrial and energy sectors. Agricultural products maintain a leading position as the most sustainable sector of worldwide trade, even despite the forecasted negative dynamics of price parameters for its key commodity products. In medium-term strategy, this fact matters for investment planning and the organizing of export of agricultural products. The dynamics of the nominal and real value of the FAO food price index for 1999-2018 and the changes in FAO world prices indexes by main product groups in 2000-2018 were analyzed. In the second decade of the XXI century, the dynamics of global trade and agrarian produce trafficking have remained rather unstable. This instability is caused by a number of reasons, such as fluctuations in production due to the significant dependence of this sector on weather and climate conditions, and changes in demand due to economic reasons. However, the tendencies in world food price indexes can be seen as a reliable indicator of the global economy, especially at the turning points between different trends, due to their rather weak volatility and relative stability in times of crises. The obtained results testify to the presence of steady and sustainable development of agriculture worldwide, the dynamics of which in crisis periods show significantly less noticeable wave trends in the volume of production and exports compared with other branches - e.g. in 2000-2018, the sector maintained a positive growth dynamic, as well significant growth rates of exports. Global trade in agricultural products is subject to significantly more dynamic trends than the production sector; therefore, agricultural exports are one of the most sustainable elements of worldwide trade.

Keywords: world trade; raw materials; agricultural products

Актуальність проблеми. В останні роки в умовах спадного тренду сировинних цін на світовому ринку та погіршення економічної ситуації в Україні активізувалися дискусії про необхідність переходу до нової моделі економічного зростання. При цьому ресурсна орієнтація вітчизняної економіки може стати рушійною силою її модернізації, оскільки саме ресурсні галузі мають потенціал до генерування інноваційних процесів, що дозволять підтримувати рівень продуктивності та зростання виробництва в країні. Приклад багатьох європейських країн доводить, що раціональне використання національного багатства для створення інноваційної сировинної промисловості призводить до підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку. Так в процесі розвитку по ланцюгах доданої вартості Швеція пройшла від видобутку залізної руди до металургії, металообробки, автомобілебудування, а потім й до верстатобудування та виробництва електроніки. Фінляндія перейшла від виробництва паперу до виробництва хімікатів, а потім й до виробництва машин для целюлозно-паперової промисловості (де зараз і залишається світовим лідером). А Нідерланди та Данія є сільськогосподарськими країнами, які отримують значні доходи від експорту продовольства (як і високотехнологічна економіка Ізраїлю). Для України, економіка якої має сировинну спрямованість, зазначений досвід має важливе значення. Він свідчить про те, що не тільки нові товари стають результатом диверсифікації в старих секторах та галузях, але й ресурси стають основою формування нових галузей, необхідних для майбутнього зростання економіки країни. Але ж перш ніж обґрунтувати нову стратегію розвитку, необхідним є дослідження сучасного стану світової торгівлі сировинними ресурсами на прикладі сільськогосподарської продукції як основної складової українського експорту.

Аналіз останніх наукових досліджень. Наприкінці ХХ – початку ХХІ століття питання ресурсного забезпечення країн в світовій економіці та виникаючого феномену «ресурсного прокляття» стало предметом цілого ряду наукових публікацій, в тому числі емпіричних. Дослідженням глобальної моделі розвитку, впливу глобалізації економіки на структурізацію та трансформацію ринкових відносин, впливу глобалізаційних трендів на експортну орієнтованість вітчизняних товаровиробників сировинної продукції присвячено праці іноземних та

вітчизняних вчених, серед яких: А. Гелб [19], Р. Оті [15], Дж. Сакс та Є. Уорнер [25], А. Мазаракі [23], О. Яценко та Н. Невзгляд [12;13], Р. Зварич та І. Зварич [4], М. Якубовський [14] та ін. Питанням визначення особливостей фіскальної політики в сировинних економіках присвячено праці В. Козюка [6] та У. Ніконенко [10]. В їх основу покладено дослідження формування ринків сировинних ресурсів та вдосконалення економічного механізму їх функціонування.

Визначенню місця, перспектив та напрямів участі України в глобальних сировинних ринках присвячено праці низки вітчизняних науковців: В. Голян [2], М. Іващенко [5], В. Козюка та О. Шиманської [7], М. Петрушенко [11] та ін. В основу їх досліджень покладено визначення сучасного стану сировинної економіки України та можливі шляхи вдосконалення економічного механізму її функціонування.

Проблеми розвитку міжнародної торгівлі продукцією сільського господарства також досліджується у працях науковців та економістів-практиків, зокрема: О. Антонюк [1], О. Маслака [8], О. Висоцької та В. Нелепи [9] та ін.

Високо оцінюючи вклад вищеназваних вчених та отримані ними результати дослідження, слід констатувати, що специфіка ресурсно-сировинної спрямованості міжнародної торгівлі та тенденції її розвитку в ХХ столітті залишаються недостатньо ідентифікованими. Враховуючі стратегічну значимість виробництва сільськогосподарської продукції для значної кількості країн світу (в тому числі й України), на особливу увагу заслуговують дослідження сучасних трендів, які мають місце у цій сфері світової торгівлі.

Метою статті є ідентифікація особливостей розвитку світової торгівлі сировинними ресурсами на прикладі сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу. Ресурсним прокляттям вважається феномен, що полягає в тому, що економіка багатих на природні ресурси країн розвивається більш низькими темпами, ніж економіка країн, в яких майже відсутні ресурси. Зазначимо, що вперше термін «ресурсне прокляття» було введено британським економістом Річардом Оті (Richard Auty) в його книзі, присвяченій розвитку країн, багатих на мінеральну сировину [15]. У 1995 році економісти Джеффри Сакс та Ендрю Уорнер оприлюднили дослідження, в якому показали, що у країн

з високою часткою експорту сировини в довгостроковій перспективі темпи зростання ВВП на душу населення нижче, ніж у країн з меншою часткою сировини в експорті [25]. Цей висновок спричинив цілу хвилю досліджень даного феномену. Результати їх неоднозначні: одні автори ідентифікують ресурсне прокляття, інші не знаходять йому підтверджень (більш детально див. [16; 17; 18]).

Між тим зазначимо, що ми погоджуємося з тим, що у світовій практиці дисбаланс ресурсів та сировини є феноменом стійкої зворотної залежності між темпами економічного зростання країн та наявністю значного обсягу ресурсів у них [4]. При цьому на обсяги світової торгівлі сировинними ресурсами, в тому числі в АПК, істотний вплив роблять геополітичні чинники, укладання двосторонніх та багатосторонніх регіональних торгових угод, а також діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК) за рахунок розвитку міжнародних виробничих мереж.

Протягом останніх 60 років світова торгівля представляється сферою високоінтенсивного розвитку, темпи зростання якої в значній мірі випереджають середньорічні показники зростання світового ВВП. Але прояв глобалізаційних трансформацій відбивається в показниках сукупної динаміки обсягу торгових відносин, яка пов'язана з волатильністю обсягів і структури виробництва, динамікою торгівлі (табл. 1).

*Таблиця 1 – Динаміка обсягів світового товарного виробництва та експорту, 2011-2017 рр., %**

	2011-2017	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Світовий товарний експорт:	3,3	5,0	3,1	2,3	4,6	2,3	1,6	4,5
Сільськогосподарська продукція	2,8	4,0	1,2	5,2	1,6	1,8	-0,9	6,7
Паливо та мінеральні продукти	1,0	1,2	1,0	1,1	0,9	1,8	0,8	0,1
Промислові товари	2,5	6,5	1,1	1,0	1,1	2,8	2,3	3,0
Світове товарне виробництво:	2,5	2,5	2,4	2,5	2,6	2,4	2,2	2,7
Сільське господарство	2,4	4,0	1,0	4,1	1,0	1,2	1,8	3,6
Мінеральні продукти **	2,3	6,5	2,0	1,6	1,0	0,9	1,0	3,1
Промислові товари	4,2	5,6	2,8	4,1	5,4	5,0	2,1	4,2
Довідково: світовий ВВП	2,7	3,4	2,5	2,4	2,5	2,2	2,7	2,9

Примітка:

* - глобальні дані для оцінки світових агрегованих показників товарного експорту, виробництва і ВВП;

** - В натуральному значенні.

Джерело: складено автором за [26-27]

Як видно з наведених даних світовий експорт сільськогосподарської продукції в середньому за 2011-2017 рр. показує найбільш позитивну динаміку розвитку в порівнянні з промисловим і енергетичним секторами. Дані таблиці 1 свідчать про те, що в 2017 році спостерігалось зростання як експорту, так і виробництва сільськогосподарської продукції в порівнянні з середніми показниками за аналізований період. Це ще раз підтверджує динамічність розвитку аграрного сектора світової економіки, який в свою чергу об'єднує сільськогосподарську продукцію та продовольчі товари. Зазначимо, що обсяг сільськогосподарської продукції в світовому експорті в вартісному вираженні в 1990-2014 рр. виріс в 3,4 рази: в 1990 році він становив (в поточних цінах) 414,7 млрд дол. США, в 2000 р - 550,8 млрд дол. США, в 2013 р - 1737,2 млрд дол. США, в 2014 р - 1765,4 млрд дол. США, в 2017 р - 1400 млрд дол. США. Частка сільськогосподарської продукції у світовій торгівлі також зростає: 9,2% - в 2010 р, 9,6% - в 2014 р частка продовольчих товарів у світовому експорті становить 7,5% у 2010 році та 8,0% в 2014 м, а в абсолютному вираженні в поточних цінах продтовари експортовані в 1990 р на 315,6 млрд дол. США, у 2000 р - на 431,1 млрд дол. США, в 2013 р - на 1451,7 млрд дол. США, в 2014 р - на 1486,3 млрд дол. США. У 2016-2017 рр. обсяг світового продовольчого ринку зберігається на рівні 1,4 трлн дол. США [22].

В цілому світове промислове виробництво уповільнювало темпи зростання після посткризового сплеску 2010. Так прогнози для 2016-2017г.г. були скориговані в бік зниження: з 2,9 до 2,4% (2016) і 2,9-3,0% в 2017-18 рр., а в перспективі експертами прогнозується висока волатильність в динаміці розвитку різних груп країн та регіонів світу. Надалі прогнозується незначний середньорічне зростання та послідовне уповільнення світової економіки: в період до 2020 року - близько 3,5%, в 2020-і рр. - 2,7%, 2030-і рр. - 2,5%, 2040-і рр. - 2,4% [20].

Дані таблиці 1 також свідчать про позитивний тренд розвитку світового виробництва сільськогосподарської продукції, якому властиві істотно менш помітні хвилі в динаміці змін в кризовий та посткризовий періоди. Так у кризовому 2009 р. світової агропромислової сектор єдиний зберіг позитивну динаміку (0,5% щорічного приросту). Крім того, темпи розвитку світової торгівлі виявилися вищими за темпи розвитку виробництва. У цей період обсяг зовнішньоторговельного обороту

сільськогосподарської сировини, в порівнянні зі світовим аграрним виробництвом, продемонстрував позитивний тренд розвитку, показавши середньорічні темпи приросту в 2,8% за 2011-2017 рр., що на 15% вище середньорічних темпів приросту світової торгівлі (3,3%).

В свою чергу, мінімальність кризового спаду (-2,0%) по відношенню до загального падіння світової торгівлі в 12,0% в 2009 р, а також стійкий та більш динамічний розвиток доводять, що цей сектор має значний потенціал збереження досягнутих обсягів виробництва та зростання частки в світовій торгівлі. За даними табл. 1. на 2005-2017 рр. доводиться етап різких змін в динаміці всіх показників розвитку глобальної економічної системи під впливом світової фінансової кризи 2008-2009 рр. і посткризового відновлення (див. табл. 1).

Таким чином, в кризовий період розвитку глобальної економічної системи зростання світового виробництва в цілому зберігається на меншому рівні, ніж зростання світової торгівлі, а також при цьому найбільш стійким елементом у міжнародній торгівлі є саме поставки сільськогосподарської та продовольчої продукції. Короткострокові прогнози динаміки цін підтверджують також більш високий рівень стабільності сектора зовнішньої торгівлі сільськогосподарської продукцією в порівнянні з енергетичними товарами та металами у середньостроковій перспективі при загальному спадному тренді 2011-2017 рр. Отже, агропродукція збереже лідерство як найбільш стійкий сектор світової торгівлі навіть при негативній динаміці прогнозованих параметрів цін на її ключові сировинні товари. У середньостроковій стратегії даний факт має значення для планування інвестицій та організації експортних поставок сільськогосподарської продукції.

Також при формуванні національних зовнішньоторговельних стратегій необхідно не тільки враховувати середньострокову динаміку досліджуваного сектора світової економіки, але й виявляти можливі зміни, які відображені в звітах міжнародних інститутів і організацій. Так відповідно до звіту ФАО «The State of Agricultural Commodity Markets 2015-2016. Trade and food security: achieving a better balance between national priorities and the collective good» експерти виділяють такі ключові довгострокові тенденції світової торгівлі продовольством, які будуть чинити вплив на учасників ринку сільськогосподарської сировини:

- випереджаюче зростання обсягів зовнішньої торгівлі продовольством;

- спеціалізація регіонів та закріплення їх ролі як чистих експортерів або імпортерів продовольства певного виду;

- укладення двосторонніх та багатосторонніх регіональних торгових угод (РТС), а також діяльність ТНК в зв'язку з розвитком торгівлі в межах глобальних ланцюгів вартості;

- волатильний характер цін на продовольство;

- на торговельні потоки продовольства впливають не лише традиційні метеорологічні, а й геополітичні чинники, які призводять до періодичних стрибків цін та перебоїв в постачанні продовольством [21].

З іншого боку відповідно до звіту ФАО «Стан ринків сільськогосподарської продукції» за 2018 рік для задоволення зростаючого попиту в 2050 році в аграрному секторі необхідне збільшення виробництва продуктів харчування, кормів та біопалива майже на 50 % більше ніж в 2012 році. Так у період з 2000 по 2016 рік більш ніж утричі відбулося зростання обсягів світової торгівлі сільськогосподарською продукцією в грошовому вираженні. При цьому середньорічний приріст цього показника становив понад 6%, і якщо в 2000 році він становив 570 млрд дол. США, то в 2016 році досяг 1,6 трлн дол. США [22]. Враховуючі зазначені тенденції міжнародні організації створили ґрунтовну систему постійного моніторингу світових цін на продовольство, що важливо для українських підприємств-експортерів. Крім того, ОЕСР спільно з ФАО публікує аналітичні прогнози в аграрній сфері, які характеризують тенденції розвитку світового ринку сільськогосподарської продукції до 2025 р, які включають такі положення:

- зростання ефективності аграрного виробництва дозволяє виробляти продукцію за нижчими цінами;

- збільшення попиту на продовольство обмежується уповільненням приросту населення та поступовим насиченням його споживання в країнах, що розвиваються (emerging economies);

- зниження глобального рівня недоїдання пов'язане зі зростанням споживання цукру та жирів;

- зростання виробництва засновано в першу чергу, на підвищенні врожайності;

- глобальний експорт зберігає високу концентрацію, а ресурсозабезпеченість бідних регіонів призводить до зростання імпорту;
- прогнози експертів демонструють фундаментальні тенденції ринку, проте слід зазначити їх непередбачуваність [24].

Розвиток глобального ринку сільськогосподарської продукції свідчить про позитивні тренди в аграрній сфері світової економіки з точки зору зростання купівельної спроможності та збереження попиту за умови зростання ефективності аграрного виробництва та націленості підприємців на ефективне функціонування в умовах спадного тренду зовнішньоторговельних цін.

Підтвердженням ефективності політики підтримки стійкості та відносного балансу стану світового ринку сільськогосподарської продукції є динаміка світових цін на аграрну продукцію в 1999-2018 рр. (Рис 1).

Аналіз наведеної довгострокової динаміки зміни цінових параметрів дозволив виявити тренди впливу кризи 2008-2009 рр., а саме: посткризове відновлення цін світового аграрного ринку, відображений спад цін до середини 2016 року, а також висловлено початок нового підйому цін 2016- 2017 рр.

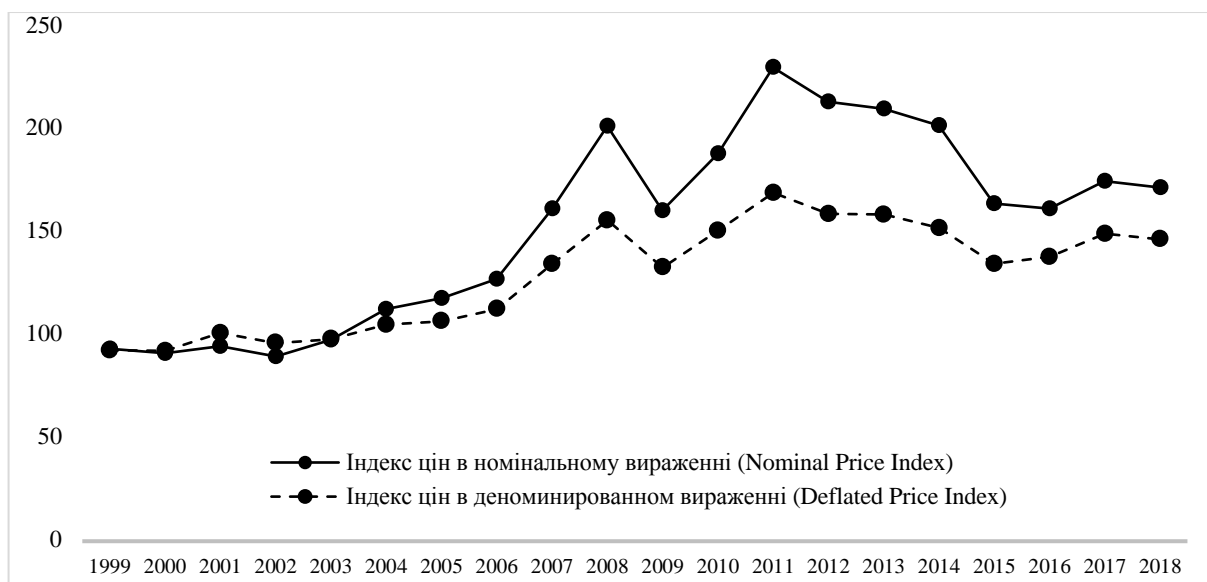


Рис. 1 Динаміка номінального та реального значення індексу цін на продовольство ФАО, 1999-2018 рр., 2002-2004 рр. = 100

Джерело: складено автором за [22]

При цьому наведена на графіку динаміка номінального та реального рівнів цін на продовольство (індекс ФАО) характеризує випереджаюче

зростання індексів цін на продовольство в 2000-2018 рр. (див. Рис. 2). У 2015-2018 рр. номінальний індекс продовольчих цін ФАО виріс на 4,5%, а реальний індекс збільшився на 8,9 %.

Згідно з наведеними даними у другому десятилітті XXI століття глобальний тренд в сфері світової торгівлі і аграрного обороту залишався досить нестабільним. Так максимальні індекси цін на продовольство, що склали більше двох разів по відношенню до бази (2002-2004) можна простежити в 2011-2014 рр. А з 2015 р. спостерігається їх спад з подальшим підйомом у 2016-2018 рр. (рис. 2). Така нестабільність світової торгівлі сільськогосподарською продукцією викликана низкою причин: коливаннями виробництва в силу істотній залежності даного сектора економіки від погодних умов, змінами обсягу попиту в силу економічних причин. Проте відзначимо, що багаторічні тенденції зміни індексів світових цін на продовольство в силу їх досить слабкою волатильності та антикризової стійкості можуть розглядатися в якості надійного індикатору стану світової економіки, особливо в переломних точках трендів (2002, 2008, 2009, 2011, 2016 рр.).

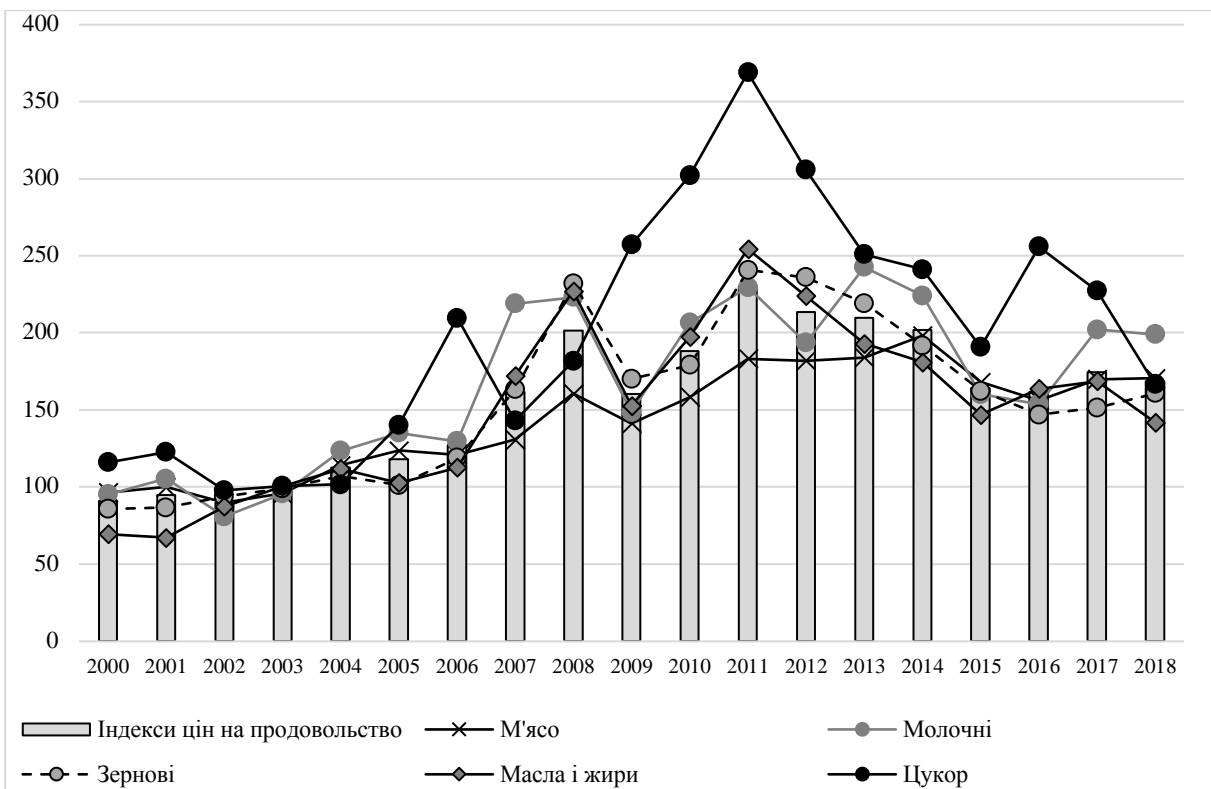


Рис. 2 Динаміка зміни індексів світових цін ФАО за основними товарними групами в 2000-2018 рр., 2002-2004 рр. = 100

Джерело: складено автором за [22]

Ще однією тенденцією, яку не можна не враховувати, є збільшення світового споживання продукції з високою доданою вартістю. На глобальному рівні, частка перероблених продуктів в експорті сільськогосподарської продукції лишалася незмінною (приблизно 41%) між 2001 - 2004 рр. та 2009 - 2012 рр. За той же період, частка сировинних товарів в загальній вартості сільськогосподарського експорту значно збільшилася в найменш розвинених країнах, з 37,8 до 48,5%, а в країнах, що розвиваються та мають вихід до моря з 33,5 до 46,7%. У невеликих острівних державах, що розвиваються, навпаки, частка необробленого експорту скоротилася з 52,9 до 38,3%, в той час як частка продуктів переробки збільшилася з 37,8 до 48,3% [22]. Зазначена тенденція пояснюється перш за все тим, що на початку XXI ст. в агропродовольчому секторі відбувається формування нового інвестиційного сегменту Агротех (AgTech), який об'єднує різні обладнання та технології, засновані на отриманні та обробці даних, як усередині сільськогосподарського виробничого циклу, так і за його межами, що застосовуються для підвищення врожайності, ефективності та рентабельності (більш детально див. [3]).

В найближчі роки багато регіонів збільшать залежність від торгівлі, або як нетто-експортери, або як чисті імпортери. Так Азія була самим швидкозростаючим імпортером, з різким збільшенням після 2007 року, за рахунок становлення Китаю як нетто-імпортера. В свою чергу Латинська Америка може стати найбільшим нетто-експортером продовольства, так як зростання виробництва випереджає стійке зростання споживання. Північна Америка є другим за величиною експортером, але, пов'язано це не стільки з ростом виробництва, скільки з низькими темпами зростання споживання в регіоні. Східна Європа та Центральна Азія здійснює перехід від нетто-імпортера до нетто-експортера. Навпаки, в країнах Африки на південь від Сахари імпорту сільськогосподарської продукції зростає, в першу чергу за рахунок зростання населення. А Близький Схід та Північна Африка значно збільшують імпорту, так як наявне виробництво продуктів харчування не справляється зі зростаючим попитом в регіоні.

Висновки. Динаміка, якість та темпи розвитку світової торгівлі сільськогосподарською продукцією в 2000-2018 рр. свідчать, що для глобальної економічної системи цей сектор в кризовий період розвитку

представляється найбільш стійким, слабо волатильним, має значний потенціал збереження досягнутих обсягів виробництва та світової торгівлі в умовах спадного тренду цін на ключові групи товарів. Отже динаміка зовнішньої торгівлі продовольством в істотній мірі забезпечує стабільність та стійкість світової торгівлі товарами. Отримані результати дослідження свідчать про наявність стійкого та поступального розвитку світового аграрного виробництва, динаміка якого в кризові періоди демонструє істотно менш помітні хвильові тренди в обсягах виробництва і експорту в порівнянні з іншими галузями (в 2000-2018 рр. в секторі зберігається позитивна динаміка зростання, а також суттєві темпи зростання експорту.)

В цілому, світова торгівля сільськогосподарською продукцією схильна до значно більш динамічних трендів, ніж виробничий сектор тому експорт сільськогосподарської продукції представляється одним з найбільш стійких елементів світової торгівлі. Врахування отриманих результатів є важливим для обґрунтування потенційного інвестиційного та інституційного забезпечення зовнішньоекономічної стратегії України в довгостроковій перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Антонюк О., Антонюк П. Аналіз структури експорту агропродовольчої продукції. Економіка харчової промисловості. 2014. №. 3. С. 27-32.
2. Голян В. Ресурсне прокляття: чому зернова орієнтація українського АПК заважає іноземним інвестиціям. Agravery. 30 травня 2016. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/resursne-proklatta-comu-zernova-orientacia-ukrainskogo-apk-zavazae-inozemnim-investiciam#>
3. Дугінець Г.В. Глобальні ланцюги вартості [текст]: монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 412 с.
4. Зварич І., Зварич Р. Аналіз ресурсно-сировинних дисбалансів світової економіки. Журнал європейської економіки. 2017. Т. 12. №. 4. – С. 433-457.
5. Іващенко М. В. Актуальні питання сучасного стану та перспектив України на глобальних сировинних ринках-2017. Young. 2017. Т. 43. №. 3.
6. Козюк В. Монетарні режими та макрофінансова вразливість у сировинних економіках. Світ фінансів. 2016. Вип. 1. С. 58-73.
7. Козюк В., Шиманська О. Глобальна економіка в умовах спадного тренда сировинних цін: виклики та можливості для України. Вісник ТНЕУ. 2016. No 1, с. 128-135.
8. Маслак О. Інвестиції в АПК. Пропозиція. 2014. No 1. С. 30-34.

9. Нелеп В. М. Висоцька О. М. Перспективи експорту продукції сільського господарства і харчової промисловості України. Економіка АПК. 2014. № 3. С. 72-78.
10. Ніконенко У. Фіскальна політика в сировинних економіках: роль бюджету та фондів суверенного багатства. Економічний простір. 2018. №. 135.
11. Петрушенко М. Для кого «ресурсне прокляття» – рідна мати. Урядовий кур'єр. 2017. 15 березня. URL: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/dlya-kogo-resursne-proklyattya-ridna-mati/p/>
12. Яценко О. М., Невзгляд Н. Г. Глобальні тренди розвитку продовольчого ринку: перспективи для України. Продуктивність агропромислового виробництва. економічні науки. 2015. №. 27. С. 54-62.
13. Яценко О. Глобалізаційні детермінанти розвитку сировинних ринків. Міжнародна економічна політика. 2013. Вип. 2. С. 66-100. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Мер_2013_2_6.pdf
14. Якубовський М. М. Внутрішній ринок як дзеркало проблем української промисловості. Економіка України. 2012. №. 8. С. 4-15.
15. Auty R. 1993. Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis. London: Routledge.
16. Arezki, Rabah, and Frederick van der Ploeg. Can the Natural Resource Curse Be Turned Into a Blessing? The Role of Trade Policies and Institutions. 2007. IMF Working Paper WP/07/55.
17. Béland, Louis-Philippe, and Raaj Tiagi. Economic Freedom and the 'Resource Curse': An Empirical Analysis. Studies in Mining Policy, Fraser Institute. October 2009.
18. Boschini, Anne, Jan Pettersson, and Jesper Roine. Resource Curse or Not: A Question of Appropriability." The Scandinavian Journal of Economics, 2007. vol. 109, no. 3: 593–617.
19. Gelb A. Economic Diversification in Resource-Rich Countries, in Beyond the Curse: Policies to Harness the Power of Natural Resources, ed. Rabah Arezki, Thorvaldur Gylfason, and Amadou Sy. Washington, D.C.: International Monetary Fund. 2011.
20. Global Economic Prospects. Divergences and Risks. 2016. P.3-5, 29. URL: <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>
21. FAO (2015). The State of Agricultural Commodity Markets 2015-2016. Trade and food security: achieving a better balance between national priorities and the collective good. Rome, Italy. p. 2. URL: <http://www.fao.org/3/a-i5090e.pdf>
22. FAO (2018). The State of Agricultural Commodity Markets 2018. Agricultural trade, climate change and food security. Rome. Licence: CC BY-NC-SA 3.0 IGO. URL: <http://www.fao.org/3/I9542EN/i9542en.pdf>

23. Mazaraki, A.; Melnichenko, S.; Duginets, G. Ukrainian economy growth imperatives. Prague: Coretex CZ SE. 2018.
24. OECD-FAO (2016) Agricultural outlook. 2016-2025. OECD/FAO. URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/>.
25. Sachs J. and Andrew Warner. Natural Resource Abundance and Economic Growth. 1995. NBER Working Paper 5398.
26. UNCTAD (2017) World investments report. P. 5. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf/
27. World Mineral Production 2010–2014, 2012-2016. URL: <http://www.bgs.ac.uk/mineralsUK/statistics/worldStatistics.html>
28. WTO (2018). World Trade Statistical Review. P. 41, 120. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf

REFERENCES:

1. Antonyuk, O., & Antonyuk, P. (2014). Analiz struktury eksportu ahroprodovol'choyi produktsiyi. [Analysis of the structure of export of agri-food products]. *The economy of the food industry*, (3), 27-32. [in Ukrainian]
2. Golyan V. (2016) Resursne proklyattya: chomu zernova oriyentatsiya ukrayins'koho APK zavazhaye inozemnym investytsiyam. [Resource curse: why the grain orientation of the Ukrainian agroindustrial complex impedes foreign investment]. *Agravery* May 30th. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/resursne-proklatta-comu-zernova-orientacia-ukrainskogo-apk-zavazae-inozemnim-investiciam#> [in Ukrainian]
3. Duginets G. (2018) Hlobal'ni lantsyuhy vartosti [*The Global Value Chains*] [text]: monograph. K.: KNUTE, 412 p. [in Ukrainian]
4. Zvarych, I., & Zvarych, R. (2017). Analiz resursno-syrovynnykh dysbalansiv svitovoyi ekonomiky. [Analysis of resource and raw material imbalances in the world economy]. *Journal of the European Economy*, 12(4), 433-457. [in Ukrainian]
5. Ivashchenko M. (2017). Aktual'ni pytannya suchasnoho stanu ta perspektyv ukrayiny na hlobal'nykh syrovynnykh rynkakh-2017. [Actual questions of the current state and prospects of Ukraine on global commodity markets-2017.] *Young*, 43(3). [in Ukrainian]
6. Kozyuk V. (2016) Monetarni rezhymy ta makrofinansova vrazlyvist' u syrovynnykh ekonomikakh. [Monetary regimes and macrofinancial vulnerability in commodity economies]. *The world of finance*. №. 1, 58-73. [in Ukrainian]
7. Kozyuk V., Shymanska O. (2016) Hlobal'na ekonomika v umovakh spadnoho trenda syrovynnykh tsin: vyklyky ta mozhlyvosti dlya Ukrayiny. [Global economy in the context

- of the downtrend of commodity prices: challenges and opportunities for Ukraine]. *TNEU Bulletin* № 1, pp. 128-135. [in Ukrainian]
8. Maslak O. (2014) Investytsiyi v APK. [Investments in agroindustrial complex]. *Offer*. №1, 30-34. [in Ukrainian]
 9. Nelep V., Visotskaya O. (2014) Perspektyvy eksportu produktsiyi sil's'koho hospodarstva i kharchovoyi promyslovosti Ukrayiny. [Prospects for export of agricultural products and food industry in Ukraine]. *Economy of agroindustrial complex*. № 3, 72-78. [in Ukrainian]
 10. Nikonenko U. M. (2018). Fiskal'na polityka v syrovynnykh ekonomikakh: rol' byudzhetu ta fondiv suverennoho bahatstva. [Fiscal policy in commodity economies: the role of the budget and sovereign wealth funds]. *Economic space*, (135). [in Ukrainian]
 11. Petrushenko M. (2017) Dlya koho «resursne proklyattya» – ridna maty. [For whom the "resource curse" - the mother]. *Government Courier*. March 15th URL: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/dlya-kogo-resursne-proklyattya-ridna-mati/p/> [in Ukrainian]
 12. Yatsenko, O., & Nevzglad, N. (2015). Hlobal'ni trendy rozvytku prodovol'choho rynku: perspektyvy dlya Ukrayiny. [Global trends in food market development: prospects for Ukraine]. *Productivity of agro-industrial production. economic sciences*, №(27), 54-62. [in Ukrainian]
 13. Yatsenko, O. (2013) Hlobalizatsiyi determinanty rozvytku syrovynnykh rynkiv. [Globalization determinants of the development of commodity markets]. *International economic policy*. № 2, 66-100. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mep_2013_2_6.pdf [in Ukrainian]
 14. Yakubovsky, M. (2012). Vnutrishniy rynek yak dzerkalo problem ukrayins'koyi promyslovosti. [The domestic market as a mirror of the problems of Ukrainian industry]. *Economy of Ukraine*, № (8), 4-15. [in Ukrainian]
 15. Auty R. (1993). *Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis*. London: Routledge.
 16. Arezki, Rabah, and Frederick van der Ploeg. (2007). Can the Natural Resource Curse Be Turned Into a Blessing? The Role of Trade Policies and Institutions. *IMF Working Paper* WP/07/55.
 17. Béland, Louis-Philippe, and Raaj Tiagi. (2009). Economic Freedom and the 'Resource Curse': An Empirical Analysis. *Studies in Mining Policy*, Fraser Institute. October.
 18. Boschini, Anne, Jan Pettersson, and Jesper Roine. (2007) Resource Curse or Not: A Question of Appropriability. *The Scandinavian Journal of Economics*, vol. 109, no. 3: 593–617.

19. Gelb A. (2011). Economic Diversification in Resource-Rich Countries, in *Beyond the Curse: Policies to Harness the Power of Natural Resources*, ed. Rabah Arezki, Thorvaldur Gylfason, and Amadou Sy. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
20. Global Economic Prospects. Divergences and Risks. 2016. P.3-5, 29. URL: <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>
21. FAO (2015). The State of Agricultural Commodity Markets 2015-2016. Trade and food security: achieving a better balance between national priorities and the collective good. Rome, Italy. p. 2. URL: <http://www.fao.org/3/a-i5090e.pdf>
22. FAO (2018). The State of Agricultural Commodity Markets 2018. Agricultural trade, climate change and food security. Rome. Licence: CC BY-NC-SA 3.0 IGO. URL: <http://www.fao.org/3/I9542EN/i9542en.pdf>
23. OECD-FAO (2016) Agricultural outlook. 2016-2025. OECD/FAO. URL: <http://www.oecd-hilibrary.org/>.
24. Mazaraki, A.; Melnichenko, S.; Duginets, G. (2018). *Ukrainian economy growth imperatives*. Prague: Coretex CZ SE.
25. Sachs J. and Warner A. (1995). Natural Resource Abundance and Economic Growth. *NBER Working Paper* 5398.
26. UNCTAD (2017) World investments report. P. 5. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf/
27. World Mineral Production 2010–2014, 2012-2016. URL: <http://www.bgs.ac.uk/mineralsUK/statistics/worldStatistics.html>
28. WTO (2018). World Trade Statistical Review. P. 41, 120. URL: https://www.wto.org/English/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.354:336.273.3

ВПЛИВ КРЕДИТІВ МВФ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.32.491

JEL: E02, E51, F34, O52

**Бондарчук В. В., к.е.н.,
Каленчук Л. В., к.е.н.**

Державний університет "Житомирська політехніка"

Важливим завданням України є вирішення проблем з дефіцитом державного бюджету та дефіцитом платіжного балансу. В обох цих завданнях Україна використовує міжнародні кредити, розміщення облігацій зовнішньої державної позики та облігацій внутрішньої державної позики. Метою дослідження є визначення впливу кредитів МВФ на економічне зростання в Україні. Для того, щоб визначити, який вплив має на економічне зростання фінансування від МВФ, було побудовано модель, за якої ВВП є функцією державного боргу, золото-валютних резервів НБУ та кредитів від МВФ. Отримані результати свідчать, що обсяг державного боргу, обсяг золото-валютних резервів НБУ та позики МВФ є статистично значимими при впливі на ВВП України. Очікувано, що кредити МВФ негативно впливають на економічне зростання: збільшення обсягу кредитів на 1% призводить до зменшення ВВП на 1,07%. Кредити МВФ не покликані стимулювати економічне зростання, їх мета – вирішення проблем дефіциту платіжного балансу. З іншого боку, кредити МВФ можуть здійснювати позитивний вплив на економічне зростання через два інших канали. Перший канал – це факт співпраці з МВФ, що дає сигнал іншим кредиторам та міжнародним інвесторам про прогнозованість економічної політики в державі. Це може сприяти залученню інвестицій з-за кордону. Другий канал – кредити МВФ, зменшуючи дефіцит платіжного балансу та зменшуючи навантаження на резерви центрального банку, можуть в майбутніх періодах пришвидшити фазу економічного відновлення. Представлене дослідження має ряд обмежень. Вибірка спостережень, що представляє собою часові ряди, налічує 17 спостережень (річні спостереження починаючи з 2002 року). Внаслідок цього, обсяг вибірки є досить незначним. Дані про золото-валютні резерви НБУ у період до 2002 року у відкритих джерелах НБУ не доступні. Крім того, дані про залучені кредити від МВФ були використані в агрегованому вигляді, тобто загальною сумою

залучених кредитів. В майбутніх дослідженнях планується виокремити періоди залучення кредитів МВФ і дослідити їх вплив на ВВП, як кожної окремої події. Також, для підвищення точності розрахунків, планується використання не річних, а квартальних даних, що підвищить кількість спостережень у вибірці.

Ключові слова: Міжнародний валютний фонд; борг; позики; економічне зростання; Україна

UDC 330.354:336.273.3

THE IMPACT OF IMF LOANS ON ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.32.491

JEL: E02, E51, F34, O52

**Bondarchuk V., PhD in Economics,
Kalenchuk L., PhD in Economics,
*Zhytomyr Polytechnic State University***

Solving problems with the state budget deficit and the balance of payments deficit is an important task for Ukraine. In both of these tasks, Ukraine uses international loans, the placement of external government bonds and domestic government bonds. The purpose of the study is to determine the impact of IMF loans on economic growth in Ukraine. In order to determine the impact on the economic growth of IMF financing, a model has been developed whereby GDP is a function of: government debt, national gold and foreign exchange reserves, and IMF loans. The results showed that the amount of public debt, the amount of national gold and foreign exchange reserves and the IMF loans are statistically significant. IMF loans are expected to have a negative impact on economic growth: a 1% increase in loans leads to a 1.07% decrease in GDP. IMF loans are not intended to stimulate economic growth, their purpose is to solve the balance of payments deficit. On the other hand, IMF loans can have a positive impact on economic growth through two other channels. The first channel is a fact of cooperation with the IMF, which signals to other creditors and international investors the predictability of economic policy in the country. This can help attract investment from abroad. The second channel – IMF loans, reducing the balance of payments deficit and reducing the burden on central bank reserves, that could accelerate the economic recovery phase in future periods. The presented study has several limitations. The time series of observations consists of 17 observations (annual observations since 2002). As a result, the sample size is quite small. Data on NBU gold and foreign exchange reserves up to 2002 are not available in NBU open sources. In addition, data on borrowings from the IMF have been used in aggregate form, that is, the total amount of borrowings. Future research plans to highlight IMF loan origination periods and investigate their impact on GDP as an individual event. Also, to improve the accuracy of calculations, it has been

planned to use quarterly data, not annual, which will increase the number of observations in the sample.

Keywords: International Monetary Fund; debt; loans; economic growth; Ukraine

Актуальність проблеми. Економічне зростання кожної окремої економіки є сукупністю вдалих рішень органів державної влади, роботи інституцій, наявних в економіці резервів тощо. Проте, якщо в економіці спостерігаються негативні тенденції, то економічне зростання перетворюється практично на нездійсненну місію. За таких умов першочерговим стає подолання кризових явищ. Україна належить до держав, перед якими стоїть саме таке завдання – робота по досягненню економічного зростання.

Темпи росту ВВП України в межах 3% останні кілька років важко назвати економічним зростанням, це радше спроби надолужити втрачений потенціал періоду до 2014 року. Сьогодні основним завданням України є вирішення проблем з дефіцитом державного бюджету та дефіцитом платіжного балансу. В обох цих завдання Україна використовує міжнародні кредити, розміщення облігацій зовнішньої державної позики та облігацій внутрішньої державної позики (в тому числі, номінованих в іноземній валюті). В цьому контексті виникає питання: на скільки залучення позик сприяє економічному зростанню та чи сприяє взагалі? А може це ще більше поглиблює економічні проблеми? Дане дослідження присвячене аналізу впливу кредитів МВФ на економіку України, оскільки саме МВФ надає переважну частину фінансування та є орієнтиром для інших кредиторів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Україна не єдина держава, що користується кредитами МВФ для вирішення економічних проблем і існують дослідження, які розкривають вплив таких кредитів на економіку. Аксель Дрехер [5] зазначає, що теоретично МВФ може впливати на економічне зростання за допомогою декількох каналів, серед яких рекомендації для політиків, гроші, що виділяються за його програмами, та умови надання кредитів. Використовуючи дані панелі для 98 країн за період 1970-2000 рр., Дрехер досліджує, чи впливає фінансування від МВФ на економічне зростання в країнах, яким надаються кредити. Відповідно до отриманих результатів досліджень, показано, що програми МВФ знижують темпи зростання. Є лише слабкі докази того, що дотримання умов, під які надаються кредити, пом'якшує

цей негативний ефект. Позики МВФ не мають статистично значущого впливу.

Ян Фідрмук та Стефані Костаджіані [3] стверджують, що країни, ймовірно, самостійно приймають рішення про залучення кредитних програм МВФ, виходячи з економічних показників. Результати їх дослідження свідчать, що ефект кредитів МВФ є незначним, тоді як відтермінований ефект на економічне зростання є позитивним.

Джеймс Буткієвич та Халіт Янікая [1] досліджували ефект кредитів МВФ та Світового банку на довгострокове економічне зростання. Результати свідчать про те, що кредити Світового банку здійснюють позитивний ефект за рахунок впливу на інвестиції. Кредити МВФ здійснюють негативний вплив на економічне зростання.

Вільям Істерлі [4] стверджує, що не знаходить прямого впливу кредитів МВФ на економічне зростання. Залучення кредитів діє як антициклічний захід, який покликаний зменшити вплив економічного спаду на найбільш вразливі верстви населення.

Грехем Бьорд [2] приходять до висновку, що ефект від кредитів МВФ залежить від початкових умов його отримання. Якщо країна не мала серйозних економічних негараздів, то кредит МВФ буде позитивно впливати на економіку, оскільки буде діяти аналогічно залученим інвестиціям. Але якщо країна має економічні дисбаланси і залучає кредит для їх виправлення, то в такому разі кредит не матиме прямого впливу на економічне зростання.

В проаналізованих дослідженнях розкривається лише вплив кредитів МВФ на економічне зростання, але не досліджується такий важливий чинник, як золото-валютні резерви. Що стосується України, то кредити залучалися саме для поповнення резервів, які забезпечували валютне покриття імпорту та впливають на інвестиційну привабливість економіки. Тож дане дослідження покликане розкрити вплив кредитів МВФ на економічне зростання в Україні в контексті поповнення золото-валютних резервів.

Мета роботи. Метою дослідження є визначення впливу кредитів МВФ на економічне зростання в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Співпраця країн світу та МВФ обумовлена потребою у нестачі власних фінансових ресурсів. МВФ формує комплексний індивідуальний підхід щодо

покращення економічного становища у межах країни, яка звертається за допомогою. МВФ сприяє процесам розширення світової торгівлі, пропонує методологію щодо стабілізації грошових обмінних курсів, надає короткострокове та середньострокове кредитування для покращення стану платіжного балансу країни-позичальника.

Україна займає третє місце [13] серед країн-позичальників фінансової організації, така динаміка свідчить про тісний економічний зв'язок між ними. Перед наданням кредиту МВФ оцінює ефективність ведення політики центробанку країни, для того щоб мати змогу визначити, чи зможе він розрахуватися в зазначений термін. МВФ є головним кредитором України. Україна продовжує співпрацювати з МВФ через ряд причин: для проведення стабілізаційної фінансової політики, впровадженню необхідних структурних реформ та щоб досягти сталого економічного зростання. МВФ допомагає Україні відновити свою фінансову життєздатність, розробляючи рекомендації та пропозиції з приводу найбільш ефективного втілення в життя ряду необхідних реформ.

Співпраця з МВФ на сучасному етапі дозволяє залучати зовнішнє фінансування з боку інших міжнародних фінансових установ (Світового банку, ЄБРР та інших) також інших держав: США, ЄС, Німеччину, Канаду, Японію.

Однією із головних причин використання програм фінансування МВФ є необхідність покриття дефіциту платіжного балансу в Україні. Платіжний баланс включає в себе три складові:

- торговельний баланс,
- баланс послуг та некомерційних платежів
- баланс руху капіталів і кредитів.

Торговельний баланс відображає співвідношення вартості експорту та імпорту країни за певний проміжок часу, як правило, за рік. [6]. Він в свою чергу містить вартість товарів, що є проданими чи купленими на умовах негайної оплати або надійшли в кредит, також враховуються товари, які надійшли як безкоштовні або у статусі урядової допомоги та ті, що надходять у вигляді дарунку. Проте до платіжного балансу входить торговельний баланс за мінусом товарів і послуг, що надійшли на безоплатній основі. Його важливість полягає в тому, що він є джерелом надходження валюти для сплати міжнародних зобов'язань.

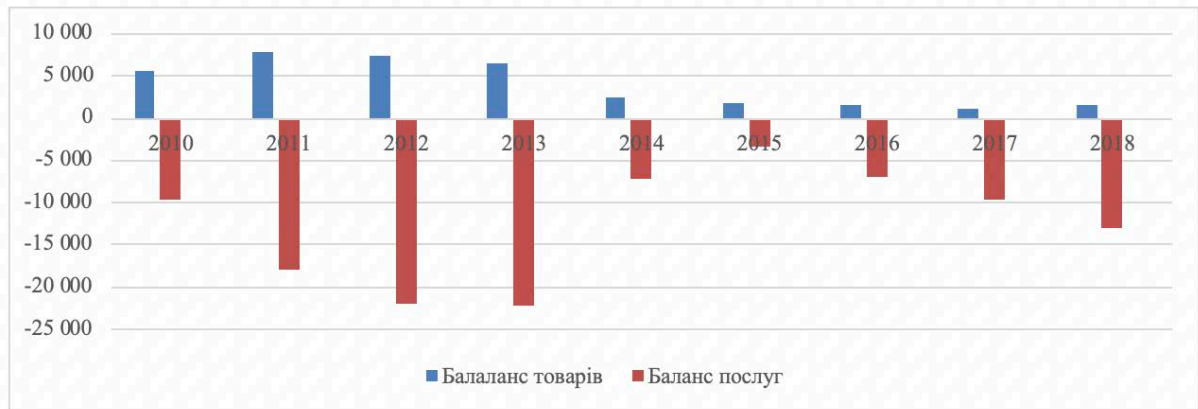


Рис 1. Динаміка показників балансу товарів та послуг України 2010-2018рр.
(млрд дол. США)
Джерело: [16, 15]

Виходячи з даних рис. 1 можна зробити висновок, що баланс товарів протягом 2010-2018 р. р. був дефіцитним. Найбільш від'ємне значення спостерігалось в 2013 р. і склало -22 128 млн. доларів США. Інша ситуація із балансом послуг значення якого протягом вище зазначених років залишається додатнім. Результат балансу товарів при умові, що імпорт товарів завжди перевищує його експорт мають негативний вплив на платіжний баланс та економіку країни в цілому. Баланс послуг дещо згладжує надходження і витрати за поточними операціями в національній економіці країни, оскільки його показники залишаються додатними впродовж проаналізованого відрізка часу.

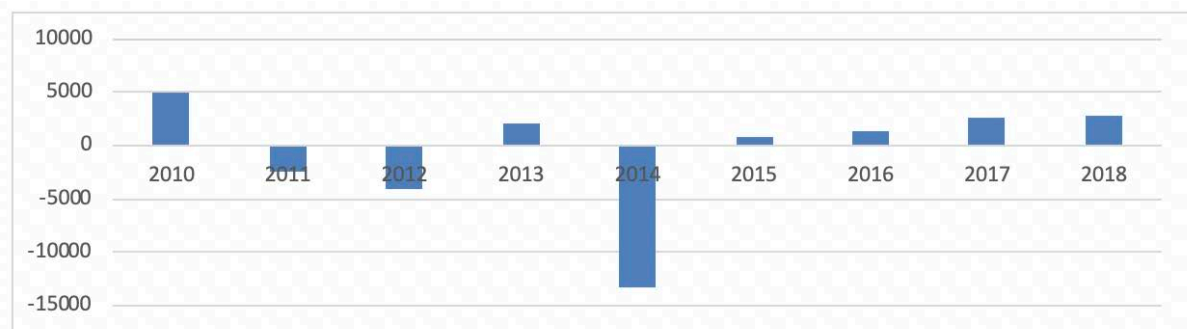


Рис 2. Динаміка показників зведеного платіжного балансу України за 2010 - 2018 рр. (млрд. доларів США)
Джерело: [12, 14]

З наведеного рис. 2. можна побачити, що стабільності платіжного балансу у розрізі наведених років не спостерігається. Найвищого рівня він досяг у 2010 р. (5 031 млн. доларів США), а найнижчого у 2014 р. (-13 307 млн. доларів США). Найкритичнішого рівня дефіциту платіжного балансу зазнала економіка України у 2014 р. його рівень склав 13 307 млн. доларів США, а у відсотковому вираженні 757,79 %.

Починаючи з 2015р. по 2018р. стан платіжного балансу починає покращуватися через приплив інвестицій до України. Причина такої ситуації полягає у тому, що українська економіка значно більше імпортує, ніж експортує, про що свідчить динаміка імпорту та експорту [7, 9, 10, 14, 18]. Загалом надходження іноземної валюти від експорту послуг допомагає покращити ситуацію з від'ємним значенням балансу товарів, в кінцевому розрахунку. Додатне сальдо балансу послуг зменшує та згладжує загальне навантаження на економіку України.

Інша причина залучення міжнародних кредитів – це необхідність обслуговування зовнішнього боргу. Загальний обсяг кредитів, залучених за роки незалежності від МВФ, дорівнює 29,5 млрд дол. Український уряд підписує різні програми співпраці з МВФ, однак він ніколи не повністю виконав свої зобов'язання щодо реформ. За даними Міністерства фінансів, в 90-х роках Україна підписала дві програми співпраці з МВФ - TNS (Система трансформаційного кредиту) та Stand-by. Ці дві програми були створені, щоб принести близько 0,763 мільярда доларів і 1,935 мільярда доларів відповідно. Згодом вибірка для будь-якої з підписаних з МВФ програм не була повною - як правило, Україна отримала кілька траншів, тоді в країні сталася політична та економічна криза, а співпраця з кредитором стала заморожена до кращих часів.

Україна отримала 198,6 млн. євро грантів від ЄС у 2008 році, і ця тенденція зростала, проте в 2009 році сума допомоги зменшилася на 156,9 млн. євро [6]. Згодом обсяги грантів знову почали поступово збільшуватися і в 2012 році досягли позначки в 294 мільйонів євро. В останні роки ми спостерігали зниження - у 2014 році український уряд отримав 283, 45 млн євро, у 2015 році - 46% менше, або 152,5 млн євро. Загалом, з року в рік зростає загальний обсяг фінансування з боку Європейського Союзу. Також основним кредитором є Світовий банк. За даними Міністерства фінансів, з моменту здобуття Україною незалежності Банк надав кредити на суму 11,9 млрд. доларів. У доповіді, складеній фахівцями МВФ, яка має назву "Перспективи світової економіки", було прогнозовано зростання ВВП України в 2019 році у розмірі 2,7%, що відповідає показникам, наведеним в попередньому звіті Фонду в жовтні 2018 року. Варто звернути увагу і на те, що у документальному аналізі, говориться і про реальний рівень ВВП України. Відповідно до прогнозів фахівців фінансової організації на 2020 рік прогнозується реальний рівень ВВП на рівні 3%.

На рис. 3 можна відстежити динаміку впродовж 2010-2018 р.р. темпи зростання ВВП у порівнянні із загальним обсягом зовнішніх запозичень.

Для того, щоб визначити, який вплив має на економічне зростання фінансування від МВФ, було побудовано модель, за якої ВВП є функцією державного боргу, золото-валютних резервів НБУ та кредитів від МВФ.

$$GDP = f(\text{Government Debt}, \text{National Reservs}, \text{IMF Loans}) \quad (1)$$

Модель регресії має наступний вигляд:

$$GDP = \beta_0 + \beta_1(\text{Government debt}) + \beta_2(\text{National reservs}) + \beta_3(\text{IMF Loans}) + \epsilon_t \quad (2)$$

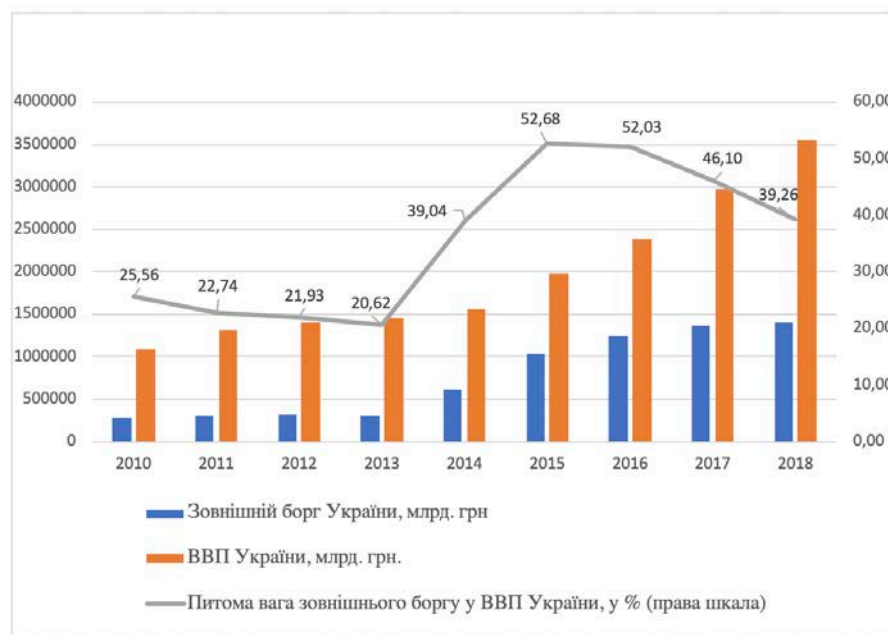


Рис 3. Динаміка зовнішнього боргу та ВВП України 2010-2018 рр. (млрд. грн.)
Джерело: [11, 17]

Результати регресії, оціненої методом найменших квадратів наведені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Параметри регресії впливу результуючих змінних на ВВП

Coefficients:	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	-1.769e-16	1.654e-01	0.000	1.000000
Government debt	1.393e+00	3.458e-01	4.029	0.002404 **
National reservs	1.109e+00	2.326e-01	4.768	0.000759 ***
IMF Loans	-1.066e+00	3.097e-01	-3.443	0.006303 **
Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1				
Residual standard error: 0.6187 on 10 degrees of freedom				
Multiple R-squared: 0.7055, Adjusted R-squared: 0.6172				
F-statistic: 7.986 on 3 and 10 DF				
p-value: 0.005205				

Джерело: розроблено авторами

Для визначення автокореляції було використано тест Бреуш-Годфрі (Breusch-Godfrey test)

Таблиця 2 – Результати тесту на автокореляцію

Breusch-Godfrey test for serial correlation of order up to 1
LM test = 0.0048182
df = 1
p-value = 0.9447

Джерело: розроблено авторами

Тест Бреуш-Годфрі показав наявність автокореляції, що підтверджує і графік залишків моделі. Наявність автокореляції є очікуваною, оскільки всі параметр моделі є часовими рядами, а тому значення показника в певному періоді залежить від його значення в попередньому періоді. Для підвищення точності розрахунків, було використано алгоритм розрахунку коефіцієнтів стійкий до автокореляції, внаслідок чого підвищилась статистична значимість коефіцієнтів (Таблиця 3).

Таблиця 3 – Коваріаційна матриця коефіцієнтів регресії впливу результуючих змінних на ВВП

До усунення автокореляції				
Coefficients:	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	-1.7688e-16	1.6536e-01	0.0000	1.0000000
Government debt	1.3932e+00	3.4581e-01	4.0288	0.0024040 **
National reservs	1.1091e+00	2.3260e-01	4.7684	0.0007589 ***
IMF Loans	-1.0662e+00	3.0970e-01	-3.4427	0.0063030 **
Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1				
Після усунення автокореляції				
Coefficients:	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	-1.7688e-16	1.6820e-01	0.0000	1.0000000
Government debt	1.3932e+00	1.8834e-01	7.3972	2.323e-05 ***
National reservs	1.1091e+00	1.9462e-01	5.6990	0.0001986 ***
IMF Loans	-1.0662e+00	1.7282e-01	-6.1695	0.0001056 ***
Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1				

Джерело: розроблено авторами

Дані таблиці 3 свідчать про те, що обсяг державного боргу, обсяг золото-валютних резервів НБУ та позики МВФ є статистично значимими при впливі на ВВП України. Очікувано, що кредити МВФ негативно впливають на економічне зростання: збільшення обсягу кредитів на 1% призводить до зменшення ВВП на 1,07%. В той же час, збільшення

золото-валютних резервів на 1% призводить до збільшення ВВП на 1,1%, що компенсує негативний вплив кредитів. Можна зробити висновок, що негативний вплив кредитів корегується позитивним впливом золото-валютних резервів на ВВП.

Висновки. Дослідження впливу кредитів МВФ на економічне зростання в Україні показало, що такі кредити здійснюють негативний вплив на ВВП. Отриманий результат збігається із проаналізованими дослідженнями, які доходять таких самих висновків. Разом з тим, позитивний вплив золото-валютних резервів нівелює негативний вплив кредитів. Варто зауважити, що кредити МВФ не покликані стимулювати економічне зростання, їх мета – вирішення проблем дефіциту платіжного балансу.

З іншого боку, кредити МВФ можуть здійснювати позитивний вплив на економічне зростання через два інших канали. Перший канал – це факт співпраці з МВФ, що дає сигнал іншим кредиторам та міжнародним інвесторам про прогнозованість економічної політики в державі. Це може сприяти залученню інвестицій з-за кордону. Другий канал – кредити МВФ, зменшуючи дефіцит платіжного балансу та зменшуючи навантаження на резерви центрального банку, можуть в майбутніх періодах пришвидшити фазу економічного відновлення. Саме вплив співпраці України з МВФ на економічне зростання і є в перспективі майбутніх досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Bird G. The Effect of IMF Programmes on Economic Growth in Low Income Countries: An Empirical Analysis. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00220388.2017.1279734> (дата звернення: 10.08.2019)
2. Butkiewicz J. Yanıkkaaya H. The Effects of IMF and World Bank Lending on Long-Run Economic Growth: An Empirical Analysis. URL: https://www.researchgate.net/publication/4829667_The_Effects_of_IMF_and_World_Bank_Lending_on_Long-Run_Economic_Growth_An_Empirical_Analysis (дата звернення: 10.08.2019)
3. Dreher A. IMF and Economic Growth: The Effects of Programs, Loans, and Compliance with Conditionality. URL: <https://www.twi-kreuzlingen.ch/wp-content/uploads/2017/12/twi-rps-001-dreher-2004-11.pdf> (дата звернення: 10.08.2019)

4. Easterly W. The Effect of International Monetary Fund and World Bank Programs on Poverty. URL: http://documents.worldbank.org/curated/en/465831468739525909/133533323_20041118125934/additional/multi-page.pdf (дата звернення: 10.08.2019)
5. Fidrmuc J., Kostagianni S. Impact of IMF Assistance On Economic Growth Revisited. URL: https://www.economics-sociology.eu/files/ES_8_3_Fidrmuc.pdf (дата звернення: 10.08.2019)
6. Географічна структура експорту-імпорту послуг. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gsp_u.html (дата звернення: 10.08.2019)
7. Державний борг та гарантований державою борг. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg/derzhavnyi-borh-ta-harantovanyi-derzhavoiu-borh> (дата звернення: 10.08.2019)
8. Державний борг України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/> (дата звернення: 10.08.2019)
9. Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/g_s_rik_u.html (дата звернення: 10.08.2019)
10. Допомога ЄС Україні. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/eu-policy/assistance> (дата звернення: 10.08.2019)
11. Макроекономічний огляд та прогноз. URL: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Macroeconomic_outlook_Jan_MFU_ext.pdf (дата звернення: 10.08.2019)
12. Макроекономічні показники. Незалежна Асоціація Банків України. URL: https://nabu.ua/ua/makroekonomichni-pokazniki.html?com_blog_pager_limit=50 (дата звернення: 10.08.2019)
13. Михайлов В.С. Торговельний баланс України: статистичний аналіз // Університетські наукові записки. - 2018. - № 1. - С. 242-254. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2018_1_22 (дата звернення: 10.08.2019)
14. Міжнародне співробітництво: МВФ. URL: <http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spivrobitnictvo/mvf> (дата звернення: 10.08.2019)
15. Платіжний баланс України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/balance/> (дата звернення: 10.08.2019)
16. Платіжний баланс. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/imf/meta/BOP_Dissemin_notes-ukr1.html (дата звернення: 10.08.2019)

17. Прямі іноземні інвестиції. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2018/>
(дата звернення: 10.08.2019)
18. Тенденції зовнішньої торгівлі товарами України з країнами Європи. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=69463442> (дата звернення: 10.08.2019)

REFERENCES:

1. Bird, G., & Rowlands, D. (2017). The Effect of IMF Programmes on Economic Growth in Low Income Countries: An Empirical Analysis. *The Journal of Development Studies*, 53(12), 2179-2196. doi:10.1080/00220388.2017.1279734
2. Butkiewicz, J. L., & Yanikkaya, H. (2005). The Effects of IMF and World Bank Lending on Long-Run Economic Growth: An Empirical Analysis. *World Development*, 33(3), 371-391. doi:10.1016/j.worlddev.2004.09.006
3. Dreher, A. (2006). IMF and economic growth: The effects of programs, loans, and compliance with conditionality. *World Development*, 34(5), 769-788. doi:10.1016/j.worlddev.2005.11.002
4. Fidrmuc, J., & Kostagianni, S. (2015). Impact of IMF Assistance on Economic Growth Easterly, W. (2000). The Effect of International Monetary Fund and World Bank Programs on Poverty. World Bank. Retrieved from http://documents.worldbank.org/curated/en/465831468739525909/133533323_20041118125934/additional/multi-page.pdf
5. Fidrmuc, J., & Kostagianni, S. (2015). Impact of IMF Assistance on Economic Growth Revisited. *Economics & Sociology*, 8(3), 32-40. doi:10.14254/2071-789x.2015/8-3/2
6. Geographical structure of export-import of services. (2019). Retrieved from https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gsp_u.html
7. State Debt and State Guaranteed Debt. (2019). Retrieved from <https://www.minfin.gov.ua/news/borg/derzhavnyi-borh-ta-harantovanyi-derzhavoiu-borh>
8. Government debt. (2019). Retrieved from <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/>.
9. Dynamics of the geographical structure of foreign trade in goods. (2019). Retrieved from https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gs_rik_u.html
10. EU's assistance to Ukraine. (2019). Retrieved from <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/eu-policy/assistance>
11. Macroeconomic Review and Projection. (2019). Retrieved from https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Macroeconomic_outlook_Jan_MFU_ext.pdf.

12. Macroeconomic Indicators. (2019). Retrieved from <https://nabu.ua/en/makroekonomichni-pokazniki.html>
13. Mykhailov, V. (2018). Trade Balance of Ukraine: Statistic Analysis. University Scientific Records,(1), 242-254. Retrieved from http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Unzap_2018_1_22
14. International cooperation: IMF. (2019). Retrieved from <https://www.minfin.gov.ua/en/news/mizhnarodne-spivrobitnictvo/mvf>
15. Balance of Payments of Ukraine. (2019). Retrieved from <https://index.minfin.com.ua/economy/balance/>
16. Balance of Payments of Ukraine. (2019). Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/imf/meta/BOP_Dissemin_notes-ukr1.html
17. Foreign Direct Investments. (2019). Retrieved from <https://index.minfin.com.ua/economy/fdi/2018/>
18. Trends in foreign trade in goods of Ukraine with European countries. (2018). Retrieved from <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=69463442>

УДК 351.72:328.185 – 048.66

**УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-ПРОСТОРОВОГО
ФОРМАТУ ЯК ІНТЕГРАТИВНИЙ ПІДХІД ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ
ВЗАЄМОДІЇ АНТИКОРУПЦІЙНИХ ОРГАНІВ В УКРАЇНІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.280519.45.492

JEL: M38, O17

Лисецька Н. М., к.е.н.,*Науково-дослідний Інститут фіскальної політики Університету Державної
фіскальної служби України*

В роботі систематизовано основні проблеми вдосконалення організаційно-правових підходів оптимізації функціонування та підвищення взаємодії суб'єктів антикорупційної діяльності України, базовим чинником яких є удосконалення ефективного інформаційного співробітництва. Ефективна співпраця державних органів, учасників національної системи антикорупційної діяльності, здійснюється в рамках укладених спільних законодавчих актів та, зокрема функціонування Єдиної інформаційної системи, організованої для створення єдиного інформаційного простору щодо забезпечення аналізу та обміну інформації про доходи, одержані злочинним шляхом, виявлення механізмів їх легалізації. Єдина інформаційна система держави повинна відповідати інноваційним міжнародним стандартам, забезпечувати інтеграцію додаткових інформаційних ресурсів органів державної влади, мати гарантійне апаратне та програмне забезпечення, та володіти комплексною системою захисту інформації. В нашій країні ще не створена надійна система інформаційної інфраструктури та кібербезпеки, тому антикорупційним підрозділам, які ведуть боротьбу з корупційними явищами необхідно піклуватися про захист свого інформаційного простору самостійно, для цього необхідно розробити стратегію, впровадивши в себе достатньо надійну систему кіберзахисту з урахуванням усіх міжнародних вимог. Також, на жаль, не встановлено законодавчих норм, які зобов'язують органи влади забезпечувати достовірність інформації, що зберігається в єдиному державному реєстрі та інших інформаційних системах. Ці проблеми створюють перепони у ефективній діяльності та взаємодії державних регуляторів системи запобігання та протидії корупції. У цьому контексті вирішення проблем полягає в удосконаленні інформаційної співпраці даних державних органів та в урахуванні рекомендацій міжнародних організацій, зокрема Групи держав проти корупції (GRECO) та ЄС, які включають в себе: утворення антикорупційних інституцій, проведення реформ прокуратури, державної служби, створення систем контролю щодо запобігання конфлікту інтересів та доброчесності походження активів посадовців.

Ключові слова: інформаційна взаємодія; антикорупційні органи; державні регулятори; механізм взаємодії; нормативно-правова база; єдиний інформаційний простір

UDC 351.72:328.185 – 048.66

IMPROVEMENT OF INFORMATION-SPATIAL FORMAT AS AN INTEGRATIVE APPROACH TO INCREASE COOPERATION OF ANTI-CORRUPTION AUTHORITIES IN UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.280519.45.492

JEL: M38, O17

Lysetska N., PhD in Economics

Research Institute of Fiscal Policy University of the State Fiscal Service of Ukraine

This article systematized the main improvement problems of organizational and legal approaches of functioning optimization and increasing of interaction of anti-corruption authorities in Ukraine, the basic factor of which is improvement of effective information cooperation. Effective cooperation of state authorities, members of the national anticorruption system, is carried out within the framework of joint legislative acts and, in particular, the functioning of the Unified Information System, organized to create a single information space to ensure the analysis and exchange of information on proceeds of crime, to identify mechanisms for their legalization. The unified state information system would comply with the innovative international standards, ensure the integration of additional information resources of public authorities, have hardware and software and have a comprehensive system of information protection. In our country, a reliable system of information infrastructure and cybersecurity has not yet been established, so anti-corruption units, which are fighting with corruption need to take care of protecting of their information space. The step for this is to develop a strategy with a robust cyber defense system in view of all international requirements. There are no legal norms, which enjoin authorities to ensure the accuracy of information, stored in a unified state registry and other information systems. These problems create obstacles to the effective activity and cooperation of state regulators of the system of preventing and countering the corruption. In this context, the solution is to improve information cooperation between government authorities and to take into account the recommendations of international organizations, in particular the Group of States against Corruption (GRECO) and the EU, which include: the establishment of effective anti-corruption institutions; reforms of the prosecutor's office and public service; control system implementation for prevention of conflicts of interest and the integrity of the assets of public officers.

Keywords: information cooperation; anti-corruption authorities; state regulators; collaborative mechanism; legal framework; single information space

Актуальність проблеми. На сучасному етапі розроблення концепції методологічних і прикладних підходів до якісного функціонування та підвищення ефективності системної взаємодії суб'єктів антикорупційної діяльності полягає в забезпеченні інтегративного підходу щодо ефективного інформаційного обміну між даними суб'єктами, який охоплює практичні напрацювання фахівців даної сфери та рекомендації з удосконалення вітчизняного нормативно-правового поля у частині законодавчого регулювання діяльності державних інститутів фінансового моніторингу. Впровадження даних пропозицій з використанням міжнародного досвіду та активне реагування державних органів на рекомендації міжнародних організацій, зокрема Групи держав проти корупції (GRECO) [1] відбуваються дуже повільно. У цьому контексті використання комплексних рекомендацій практичного застосування досвіду Європейського Союзу у частині імплементації нормативних актів регулювання правових засад боротьби з корупційними явищами щодо виконання Україною міжнародних стандартів FATF дозволить систематизувати та оцінити ризики і проблеми, які виникають під час розроблення та удосконалення порядку взаємодії та інформаційного обміну суб'єктів національної системи антикорупційної діяльності.

Аналіз останніх наукових досліджень. В останні десятиріччя теоретичні та практичні напрацювання щодо ефективної взаємодії суб'єктів національної системи запобігання та протидії корупції зустрічаються у працях зарубіжних та вітчизняних науковців. Для вітчизняної правової науки розробка організаційних та практичних заходів антикорупційної діяльності, в умовах сьогодення є значною мірою новим напрямком наукового пошуку. Зазначені та невирішені донині проблеми викликають інтерес серед науковців щодо розв'язання теоретичних і практичних питань профілактики правопорушень, шляхом покращення інформаційної взаємодії між її суб'єктами. Певною мірою ці питання були об'єктом дослідження в наукових працях О. Антонова, В. Баштанника, В. Білоуса, Ю. Битяка, Є. Додіна, А. Жалінського, О. Кузьменко, А. Лещуха, О. Музичука, О. Остапенка, О. Прохоренка, В. Плішкіна та інших вчених, які представляють різні галузі правової науки. Проте в умовах реформування державного інституційного механізму в Україні цього замало. Нового змісту нині набуває профілактична діяльність державних та самоврядних органів, а в окремих випадках і змінених форм їх взаємодії. У зв'язку з цим виникає необхідність здійснити комплексний аналіз підвищення ефективної взаємодії суб'єктів антикорупційної діяльності за

допомогою налагодження інформаційного обміну між правоохоронними державними регуляторами.

Мета роботи полягає в розробці науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення механізму системної взаємодії суб'єктів національної системи запобігання та протидії корупційним схемам шляхом оптимізації просторово-інформаційного формату ефективного функціонування державних інститутів антикорупційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. На сучасному геоеконічному просторі відбуваються суттєві модифікаційні процеси, що якісно видозмінюють функціонування фінансових ринків країн і регіонів світу під впливом науково-технологічного, інформаційного та соціально-організаційного розвитку. Геофінансові інструменти створюють можливості країнам-лідерам та мегарегіонам здійснювати вплив на національні ринки, а звідси, і на реальні економіки країн через інфляцію, платіжний баланс, використання внутрішніх заощаджень для виробничих інвестицій тощо. Масштабне і слабо контрольоване використання грошових, насамперед, валютних важелів, викликає особливі загрози для збалансованого соціально-економічного розвитку, та підвищує уразливість міжнародної фінансової системи, що надає можливість злочинним групам здійснювати корупційні схеми на глобальному рівні.

Тіньова економіка є основою складно організованої багаторівневої системи, до якої належить корупційна складова і вся тіньова інфраструктура, що забезпечує її функціонування (законодавча, судова, політична, ідеологічна, культурна, етична, система цінностей і поведінкових норм). Тіньова економіка на теренах України має об'єктивний характер, в основі корупційних відносин в нашій країні лежить можливість приватизувати будь-яке суспільне благо та пристосувати і використати закон для тіньового обороту у власних інтересах, особливо це стосується посадовців окремих державних структур. Тому особливої уваги набуває необхідність зменшення корупційних масштабів на всіх рівнях всіма доступними методами, удосконаливши роботу державних антикорупційних інститутів, зокрема створенням якісної інформаційної системи боротьби з організованою злочинністю, яка оптимізує співпрацю державних антикорупційних регуляторів.

Проблема корупційних проявів в суспільстві та на вищих щаблях влади перебуває в центрі уваги багатьох міжнародних організацій. Відносно даної проблеми прийнято ряд міжнародних правових актів, зокрема, Конвенції Ради Європи про кримінальну відповідальність за корупцію 1999 р. [2],

Конвенції ООН [3,4], Директива 2005/60/ЄС Європейського Парламенту та Ради про запобігання використанню фінансової системи [5], Міжнародну конвенцію про боротьбу з фінансуванням тероризму [6], Сорок рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей [7], а також рекомендації Спеціального комітету експертів Ради Європи із взаємної оцінки заходів протидії ВК/ФТ (MONEYVAL) [8] та Ради Європи по боротьбі з корупцією (GRECO).

Основним висновком міжнародних та європейських організацій, зокрема в оціночному звіті групи держав Ради Європи по боротьбі з корупцією (GRECO) щодо України на сьогоднішній день наголошується, що корупція становить загальний ризик відмивання грошей в Україні. Вона створює значні суми кримінальних доходів і серйозно підриває ефективне функціонування окремих державних установ та системи кримінального правосуддя. Поточний рівень корупції становить реальну загрозу принципам демократії і верховенства права [9, с.19]. Для ефективної боротьби з цим процесом необхідна плідна співпраця та взаємодія всіх державних регуляторів національної системи антикорупційних органів шляхом удосконалення якісного функціонування інформаційного обміну між даними суб'єктами.

Особливого значення для забезпечення ефективної діяльності та взаємодії антикорупційних органів, а також координації їхніх дій, набуває дотримання базових пріоритетів державної антикорупційної політики, які повинні визначатися на рівні Антикорупційної стратегії та згідно Державної програми її реалізації, як основного документу, який повинен стати основою розробки антикорупційних програм кожним державним регулятором, органом місцевого самоврядування та іншими суб'єктами національної системи антикорупційної діяльності.

Ефективна співпраця та взаємодія державних антикорупційних органів, здійснюється в рамках укладених спільних нормативно-правових актів і угод та функціонування Єдиної інформаційної системи, організованої для створення єдиного інформаційного простору щодо забезпечення комплексного аналізу інформації про корупційні схеми, виявлення механізмів їх легалізації, запобігання та протидії корупції, але на жаль, не встановлено жодних процедур або законодавчих норм, які зобов'язують органи влади забезпечувати достовірність, точність та актуальність інформації, що зберігається в єдиному державному реєстрі (ЄДР), ця проблема створює перепони у ефективній взаємодії державних антикорупційних регуляторів. Щодо покращення даної ситуації, то на

сьогоднішній день, відкриті дані про юридичних осіб (ЄДР) почали публікуватися щодня, а не щотижня, та була відкрита можливість подавати скарги в Антирейдерську комісію в електронній формі.

Варто зауважити, що створена в Україні національна система запобігання та протидії корупційним схемам включає взаємообумовлені та взаємопов'язані інструменти, які формують єдиний механізм забезпечення ефективності функціонування даної моделі. Базовими складовими елементами такої системи, що обумовлюють її стабільну діяльність та вирішення поставлених завдань повинні бути: сукупність нормативних правових актів у сфері протидії корупції система державних органів, організацій та інститутів, що забезпечують комплексне запобігання й протидію корупції на загальнодержавному рівні та інші державні органи (правоохоронний блок); сукупність форм, методів контрольної-наглядової та іншої діяльності; наявність підсистем: внутрішнього контролю (контрольна) та адміністративного нагляду та інших заходів (оперативно-розшукових тощо) [10].

Одним із напрямів оптимізації механізму ефективної взаємодії антикорупційних органів є інтенсивний інформаційний обмін, зокрема впровадження єдиної інтегрованої інформаційно-аналітичної системи накопичення інформації, виявленої в ході досудових розслідувань злочинів, про способи одержання, джерела походження та розміри вигоди як потенційного об'єкта для можливих наступних дій, пов'язаних з корупційними схемами, у тому числі надання доступу до інформації з обмеженим доступом, банківської таємниці тощо. Така система обов'язково повинна відповідати міжнародним стандартам та забезпечувати інтеграцію додаткових інформаційних ресурсів органів державної влади з ЄІС, заміну застарілого апаратного та програмного забезпечення, удосконалення комплексної системи захисту інформації відповідно до нових загроз її безпеки. Також для удосконалення інформаційно-просторового формату даної сфери необхідно удосконалити нормотворення антикорупційної спрямованості, зокрема розробити Інструкцію чи програму на державному рівні про порядок організації обміну інформації між антикорупційними державними регуляторами; професійне навчання та підвищення кваліфікації працівників по даному напрямку. Передовий досвід свідчить про те, що розроблення програми, яка передбачає систематичний та ефективний обмін інформацією, може привести до викриття великої кількості кримінальних правопорушень. Обмін інформацією може здійснюватися у формальному або неформальному режимі.

Для належного функціонування будь-якого органу в якому існують різні антикорупційні підрозділи з власними завданнями та різними методами роботи, ключовими чинниками є організація належної внутрішньої взаємодії між цими підрозділами. Можемо зазначити, що на сьогоднішній день внутрішня взаємодія підрозділів, які ведуть боротьбу з корупцією потребує удосконалення, зокрема в питанні розмежування завдань та функцій з питань запобігання та виявлення корупції. У рамках співпраці з іншими правоохоронними органами необхідно розпочати процес отримання доступу до реєстрів, баз та банків даних, які знаходяться у розпорядженні державних органів, адже оперативний доступ та обмін інформацією — це запорука якісної та результативної діяльності.

На сьогоднішній день, серед чинників, які негативно впливають на рівень ефективності взаємодії можна виділити наступні: наявність різних показників в діяльності різних правоохоронних органів; дублювання повноважень; недобросовісна конкуренція за показники; небажання ділитися інформацією в результаті надмірної корпоративної закритості кожного правоохоронного органу; відсутність належної нормативно-правової бази, яка б врегульовувала питання взаємодії; наявність конфлікту між вищим керівництвом різних правоохоронних органів і наявність конфлікту між керівниками різних антикорупційних органів на регіональному або місцевому рівнях [11].

Важливим питанням, якому необхідно приділити увагу у процесі плану покращення взаємодії запропоновані наступні заходи: створити ефективну систему контролю за діяльністю антикорупційних підрозділів державних органів, потрібно законодавчо забезпечити контроль одного державного органу за діяльністю антикорупційних підрозділів, чітко розмежувати та усунути дисбаланс повноваження, впровадити європейську систему оцінки діяльності правоохоронних органів, усунути показову систему в роботі.

Одним із важливих завдань в сфері взаємодії є налагодження партнерських відносини між різними підрозділами правоохоронних органів, також налагодження тісної міжнародної співпраці між антикорупційними органами України з компетентними органами іноземних держав у сфері антикорупційної діяльності. На міжнародному рівні постійно проводяться засідання робочих груп та семінари щодо боротьби з проявами корупції в державних органах влади, участь в яких дозволить нашим фахівцям в цій сфері використовувати передові види практик впровадження інформаційної взаємодії на національному та міжнародному рівні та методології з метою

створення і здійснення ефективних і взаємно узгоджених заходів для вирішення даної проблеми з метою обміну досвідом та інформацією.

Для удосконалення ефективної співпраці з громадськістю необхідно проводити наступні заходи: формування позитивного іміджу антикорупційних органів; надавати громадським організаціям можливості активно брати участь у реалізації антикорупційних програм; за допомогою засобів масової інформації проводити роз'яснювальну роботу серед населення для підвищення правової свідомості, правового виховання, розповсюджувати знання щодо корупційних правопорушень; забезпечити прозорість розслідування і судового розгляду справ про хабарництво. Також стимулом до співпраці з громадськістю може стати матеріальне заохочення громадян до такої співпраці, тобто плата громадянам за інформацію про корупціонерів у державних гілках влади.

В Україні на сьогоднішній день ще не створена надійна система інформаційної інфраструктури та кібербезпеки, тому антикорупційним підрозділам, які ведуть боротьбу з корупційними явищами в державних органах необхідно піклуватися про захист свого інформаційного простору самостійно, для цього необхідно розробити стратегію, впровадивши в себе достатньо надійну систему кіберзахисту з урахуванням усіх вимог, яка буде включати: якісне кадрове забезпечення фахівців даного профілю у головному та територіальних підрозділах, а також забезпечення їхньої діяльності новітнім технічним обладнанням. Тим більш, що на сучасному етапі практика правоохоронних органів, так як і співробітників підрозділів внутрішньої безпеки багато в чому відстає від темпів розвитку організованої і професійної економічної злочинності, нові види злочинності істотно додали як в кількісних, так і в якісних характеристиках, зокрема на інформаційному рівні, тому удосконалення якісного функціонування інформаційно-просторового формату взаємодії антикорупційних органів повинно бути першочерговим завданням на даному етапі.

Висновки. Для оптимізації механізму ефективної взаємодії необхідно налагодити інтенсивний інформаційний обмін між спеціалізованими антикорупційними органами та спеціально уповноваженими суб'єктами у сфері протидії корупції та іншими антикорупційними підрозділами, зокрема впровадженням єдиної інтегрованої інформаційно-аналітичної системи накопичення інформації, виявленої в ході досудових розслідувань злочинів, про способи одержання, джерела походження та розміри вигоди як потенційного об'єкта для можливих наступних дій, пов'язаних з корупційною діяльністю, у тому числі надання доступу до інформації з

обмеженим доступом, банківської таємниці тощо. Така система обов'язково повинна відповідати міжнародним стандартам та забезпечувати інтеграцію додаткових інформаційних ресурсів органів державної влади з ЄІС, удосконалення комплексної системи захисту інформації відповідно до нових загроз її безпеки. Обопільний обмін інформацією може здійснюватися у формальному або неформальному режимі. Зокрема, антикорупційні органи можуть сформувати неформальну робочу групу у складі представників антикорупційних регуляторів (наприклад, за територіальним принципом) з відповідним забезпеченням захисту інформації.

На урядовому рівні укласти угоди про обмін інформацією на безоплатній основі, удосконаливши нормативно-правову базу інформаційно-просторового формату з урахуванням рекомендацій та взаємодії з міжнародними організаціями. Впроваджені зміни дозволять отримати замість політизованих державних антикорупційних структур репресивного типу демократизовані антикорупційні органи, що діятимуть в умовах цивільного демократизованого контролю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Статут Групи держав по боротьбі з корупцією (GRECO). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_144 (дата звернення: 10.06.2019).
2. Конвенція Ради Європи про кримінальну відповідальність за корупцію 1999 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_101 (дата звернення: 15.06.2019).
3. Конвенція Організації Об'єднаних Націй проти корупції. Міжнародний документ від 31.10.2003. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_c16 (дата звернення: 15.06.2019).
4. Конвенція Організації Об'єднаних Націй проти транснаціональної організованої злочинності від 15.11.2000. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_789 (дата звернення: 15.06.2019).
5. Директива Європейського Парламенту та Ради про запобігання використанню фінансової системи [...] від 26.10.2005 № 2005/60/ЄС. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_774 (дата звернення: 25.06.2019).
6. Міжнародна конвенція про боротьбу з фінансуванням тероризму від 09.12.1999. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_518 (дата звернення: 27.06.2019).
7. Про Сорок рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) постанова Кабінету Міністрів України від 24.08.2001

- № 1124. URL: http://www.sdfm.gov.ua/documents.php?cat_id=34&lang=uk (дата звернення: 03.07.2019).
8. Звіт Комітету експертів Ради Європи з оцінки заходів протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму (MONEYVAL) за результатами п'ятого раунду взаємної оцінки України, грудень 2017 р. URL: http://sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=575&art_id=28291&lang=uk (дата звернення: 10.07.2019).
9. Івасенко С.М. Запобігання та протидія корупції в правоохоронних органах: організаційно-управлінський аспект: дис. ...канд. держ. управління: 25.00.01. Національна академія державного управління при президентові України. Київ, 2015. 195 с.
10. Борець М. В. Адміністративно-правовий статус державних регуляторів у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07. Київ, 2017. 254 с.
11. Антикоруptionна інфраструктура. URL. https://nazk.gov.ua/sites/default/files/docs/nazk_files/doslidzhennya/11.pdf (дата звернення: 11.07.2019).

REFERENCES:

1. Statut Hrupy derzhav po borot'bi z koruptsiyeyu (GRECO). [*Group of States against Corruption (GRECO)*]. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_144
2. Konventsiya Rady Yevropy pro kryminal'nu vidpovidal'nist' za koruptsiyu 1999 r. [*Criminal Law Convention - Council of Europe 1999*] Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_101
3. Konventsiya Orhanizatsiyi Ob'yednanykh Natsiy proty koruptsiyi. Mizhnarodnyy dokument vid 31.10.2003. [*United Nations Convention against Corruption, 31 October 2003*]. Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_c16
4. Konventsiya Orhanizatsiyi Ob'yednanykh Natsiy proty transnatsional'noyi orhanizovanoyi zlochynnosti vid 15.11.2000. [*United Nations Convention against Transnational Organized Crime, 15 November 2000*]. Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_789
5. Dyrektyva Yevropeys'koho Parlamentu ta Rady pro zapobihannya vykorystannyyu finansovoyi systemy [...] vid 26.10.2005 № 2005/60/YES. [*Directive 2005/60/EC of the European Parliament and of the Council ...*] Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_774
6. Mizhnarodna konventsiya pro borot'bu z finansuvannyam teroryzmu vid 09.12.1999. [*International Convention for the Suppression of the Financing of Terrorism, New York, 9 December 1999*]. Retrieved from http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_518

7. Pro Sorok rekomendatsiy Hrupy z rozrobky finansovykh zakhodiv borot'by z vidmyvanniam hroshey (FATF) postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 24.08.2001 № 1124. [FATF Recommendations - Financial Action Task Force (FATF) Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine №1124]. Retrieved from http://www.sdfm.gov.ua/documents.php?cat_id=34&lang=uk [in Ukrainian].
8. Zvit Komitetu ekspertiv Rady Yevropy z otsinky zakhodiv protydyi vidmyvannyu koshtiv ta finansuvannyu teroryzmu (MONEYVAL) za rezul'tatamy p"yatoho raundu vzayemnoyi otsinky Ukrayiny, hruden' 2017 r. [Report of the Committee of Experts of the Council of Europe Committee on the Evaluation of Measures to Combat Money Laundering and Terrorist Financing (MONEYVAL), based on the results of the fifth round of mutual evaluation of Ukraine]. Retrieved from http://sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=575&art_id=28291&lang=uk
9. Ivasenko S.M. (2015) Zapobihannya ta protydiya koruptsiyi v pravookhoronnykh orhanakh: orhanizatsiyno-upravlins'kyy aspekt [Preventing and countering the corruption in law enforcement agencies: organization and management dimensions.]. Candidate's thesis. Kyiv. [in Ukrainian].
10. Borets' M. V. (2017). Administratyvno-pravovyy status derzhavnykh rehulyatoriv u sferi zapobihannya ta protydyi lehalizatsiyi (vidmyvannyu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shlyakhom [Administrative and legal status of state regulators in the field of preventing and countering the legalization, or laundering, of the proceeds of crime.]: Candidate's thesis. Kyiv. [in Ukrainian].
11. Antykoruptsiyna infrastruktura. [Anti-corruption infrastructure.]. Retrieved from https://nazk.gov.ua/sites/default/files/docs/nazk_files/doslidzhennya/11.pdf [in Ukrainian].

УДК 33.05: 792.06: 51-7

**ІНТРАПРЕНЕРСТВО ЯК НЕОБХІДНА УМОВА
ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО УКРАЇНСЬКОГО
РЕПЕРТУАРНОГО ТЕАТРУ У КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРИЯХ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.280519.56.493

JEL: L30, Z11, O52

**Серіков А. В., к.ф.м.н.
Коваль І. М.,***Харківський національний університет будівництва та архітектури*

Статтю присвячено виявленню місця та ролі інтрапренерства в життєдіяльності сучасного українського репертуарного театру, перед яким у нормативно-законодавчий спосіб поставлено важливе завдання «вбудови» в креативні індустрії. В публікації виявлено сутність театрального інтрапренерства за рахунок встановлення відмінностей між рядовим працівником-виконавцем, підприємцем та інтрапренером. Останні двоє повинні бути інноваторами. Зазначається, що основна відмінність між двома типами театральних інноваторів – підприємцем та інтрапренером - визначається середовищами їхньої професійної діяльності. Інтрапренер має діяти в рамках вже існуючого театру і повинен певним чином легітимізувати свої ініціативи перед керівництвом, яке забезпечує ресурсами його діяльність. Підприємець діє у зовнішньому середовищі театру виключно на свій розсуд, бо ризикує своїми коштами. Інтрапренерство в театрі дозволяє синтезувати підприємливість, інноваційну поведінку і передові технології творчовиробничої діяльності окремої особистості із фінансовими, маркетинговими можливостями та каналами розподілу театрального контенту, якими володіє репертуарний театр і який є джерелом конкурентних переваг на ринку театральних продуктів. Крім того, було встановлено, що інтрапренерство є джерелом так званого підприємницького методу управління театром, який заснований на ініціативах виконавців, а не тільки адмініструванні. За означених умов театр можна назвати «інтрапренерським». Йому притаманні здатності для свого розвитку із темпами, які перевищують середньогалузеві, що забезпечує йому високу конкурентоздатність на шляху до «креативної індустріалізації». Інтрапренерів можна сприймати як можливі «центри доходів» репертуарного театру. З цієї причини театр в цілому може бути зацікавленим у створенні системи для ідентифікації співробітників зі здібностями до інтрапренерства, подальшого їх навчання і кар'єрного просування. Результат таких дій може привести до виникнення в театрі нової структурної одиниці, яка буде наповнена самими ініціативними працівниками, визнаним центром грошових прибутків та «налаштовувачем» всієї інноваційно-інтрапренерської роботи в театральному колективі. Природною тут може бути як формальна, так і неформальна підтримка

© Серіков А. В., к.ф.м.н., Коваль І.М., 2019

такого центру усім колективом театру. Одним з головних завдань інтрапренерства в театрі має стати відпрацювання механізмів, які будуть дозволяти керівництву репертуарних театрів утримувати кращих фахівців завдяки створенню для них умов реалізації їхніх власних бажань. Таким чином, все відзначене може розглядатися в якості необхідної умови індустріальних масштабів діяльності сучасних українських репертуарних театрів у ринково налаштованому суспільстві.

Ключові слова: інтрапренерство; креативні індустрії; сучасний український репертуарний театр; інноваційність; підприємливість

UDC 33.05: 792.06: 51-7

INTRAPRENEURSHIP AS NECESSARY PRECONDITION OF FUNCTIONING OF MODERN UKRAINIAN REPERTORY THEATER IN CREATIVE INDUSTRIES

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.56.493

JEL: L30, Z11, O52

**Sierikov A., PhD in Physics and Mathematics,
Koval I.**

Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

The place and role of intrapreneurship in the life of the modern Ukrainian repertory theater which faces an important legislative task of “being embedded” in creative industries has been identified in the paper. The essence of theatrical intrapreneurship through indicating the differences between an ordinary performer, an entrepreneur, and an intrapreneur has been defined. The last two should be innovative. It has been pointed out that the main difference between the two types of theater innovators – the entrepreneur and the intrapreneur – is determined by their professional environment. The intrapreneur is to act within an existing theater and should, in a certain way, legitimize his or her initiatives before the management that provides them with resources. The entrepreneur acts in the theater’s external environment solely at his/her discretion, risking their own money. In the theater, intrapreneurship allows to synthesize entrepreneurship, innovative behavior, and advanced technologies of creative and production activity of an individual with financial and marketing opportunities, and channels for distribution of theatrical content which the repertory theater possesses and which is a source of competitive advantages in the market of theater products. It has also been determined that intrapreneurship is a source of the so-called entrepreneurial method of theater management which is based on the initiatives of performers’, and not just on administration. Under these conditions, the theater can be called ‘intrapreneurial’. It is capable of developing at a pace that exceeds the industry’s average, which gives it high competitiveness on the way to ‘creative industrialization’. Intrapreneurs can be regarded as potential “revenue centers” of the repertory theater. For this reason, the theater as a whole may be interested in creating a system for identifying employees with capacity for intrapreneurship, with their further training and

career advancement. The result of such actions may lead to emergence of a new structural unit within the theater, staffed with the most initiative workers, a recognized center of cash income and the “adjuster” of all the innovation intrapreneurial work in the theater company. The natural support for such a center on behalf of the entire theater staff can be both formal and informal. One of the main tasks of theater intrapreneurship should be development of mechanisms that will allow the managers of repertory theaters to keep the best professionals by creating proper conditions for satisfying their wishes and needs. Thus, all the above can be seen as a necessary precondition for the industrial scale of activity of the modern Ukrainian repertory theaters in a market-oriented society.

Keywords: intrapreneurship; creative industries; modern Ukrainian repertory theater; innovation; entrepreneurship

Актуальність проблеми. В останні часи в нормативно-законодавчому полі України відбулися серед інших дві події: (1) в липні 2018 року було прийнято Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про культуру» щодо визначення поняття «креативні індустрії»» [1], (2) в квітні 2019 року кабінет міністрів України видав розпорядження за № 265-р «Про затвердження видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій» [2], яким фактично наголосив, що діяльність театрів відтепер визнається повноцінним джерелом росту валового внутрішнього продукту (ВВП) держави. В зазначених нормативних актах до креативних індустрій віднесено види економічної діяльності, метою яких є створення доданої вартості і робочих місць через культурне (мистецьке) та/або креативне вираження, а їх продукти і послуги є результатом індивідуальної творчості. Існує маса досліджень такої діяльності, які виявляють високий рівень її ефективності.

Креативні індустрії привертають увагу сьогодні у всьому світі тому, що креативна праця об'єктивно трансформувалася у найважливіший виробничий фактор, який, за свідченням статистичних досліджень, у багатьох випадках набуває риси детермінанти економічного розвитку державних та регіональних територій [3, С. 183]. Ці індустрії виникають і розвиваються завдяки підприємливості людей на всіх рівнях творчого виробництва. Коли підприємливість «працює» в межах існуючого суб'єкту господарювання, мова повинна йтися про так зване інтрапренерство (або внутрішньо організаційне підприємництво) [4]. В рамках державної політики відносно креативних індустрій в Україні [5], разом з низкою питань про інноваційність та підприємливість, повинно

актуалізуватися питання про існування та розвиток інтрапренерства. На нашу думку, ця тенденція має набувати певної важливості в такій нормативно неприбутковій організації, як сучасний український репертуарний театр, життєдіяльність котрого за фактом відбувається за ринкових умов і повинна, в першу чергу, фокусуватися на власній дохідності (краще, прибутковості).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Публікації, що присвячені саме цьому питанню, авторам невідомі. Але заслуговує на увагу стаття [6], в якій досліджено основні аспекти інтрапренерства, як одного із видів підприємницької діяльності. Досліджено історію появи та сутність інтрапренерства, ключові особливості, його відмінності та характерні ознаки, сфери застосування та ключові проблеми. Розглянуто спільні риси та відмінності інтрапренерства від підприємництва. Наведено методи, які були використані підприємствами для сприяння розвитку інтрапренерства у компаніях. Визначено порівняльні переваги та недоліки підприємництва та інтрапренерства. Підкреслено, що зазвичай організація на інтрапренерських засадах може функціонувати у одній або у комбінації із двох форм: співіснування або/та структурний поділ. Зазначено, що великі корпорації вкладають великі кошти у розвиток інтрапренерства.

З огляду на доступну інформацію можна стверджувати, що роль інтрапренерства (на відміну від антрепренерства) в сучасних українських репертуарних театрах поки не вивчено і не визначено. Не визначено також вплив інтрапренерства на результативність входження репертуарного театру до креативних індустрій.

Метою даної статті є виявлення місця та ролі інтрапренерства в життєдіяльності сучасного українського репертуарного театру, перед яким на законодавчо-нормативному рівні виникло важливе завдання «вбудови» в креативні індустрії.

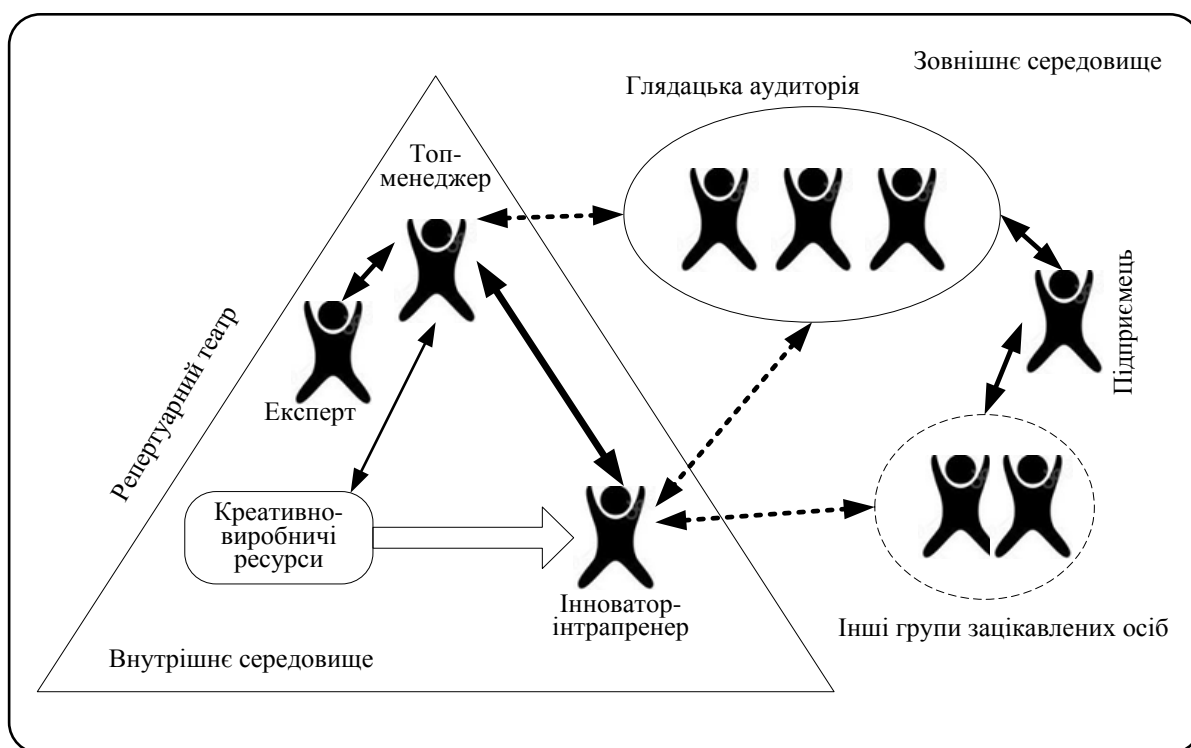
Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне суспільство визначається, як постіндустріальне або інформаційне, але для характеристики господарської діяльності в ньому на законодавчо-нормативному рівні використано без будь-якого тлумачення поняття креативної індустрії, базою для якої є індивідуальна творчість [1]. Авторами даної публікації раніше (див. [7]) було відзначено, що: (1) креативну працю, на відміну від фізичної, не можливо замінити машинною або комп'ютерною; (2) креативна індустрія може виникнути

та існувати лише за наявності певної галузевої бази (в нашому випадку – театральній), підґрунтям для її розвитку виступає така людська якість як інноваторство (існує лише при наявності у інноватора підприємливості) персоналу сучасного репертуарного театру, що постійно працює із глядачем; (3) для визначення сутності театральної індустрії необхідно виокремити поняття про театральний продукт-товар, способи вимірів обсягів і цінності його виробництва та таке інше; для репертуарних театрів мова повинна йти про кількість спектаклів, створених театальною трупю за певний проміжок часу, кількість показів кожного з них, кількість проданих місць у глядацьких залах та виручку від продажів; перелічені показники мають бути достатньо великими.

Обнадійливим підґрунтям для спостереження підприємництва в театральній галузі можуть слугувати результати емпіричних спостережень у інших галузях, які довели, що майже половина працюючих людей готова взяти на себе ризики, що несе на собі виконувана ними справа [8]. Певна кількість із них – підприємці «від Бога», решта – «індуковані» підприємці – потребують первісного професійного навчання, а після відповідних напрацювань підприємницьких якостей здатні надалі діяти самостійно.

За ринкових умов господарювання персонал театру вимушений виявляти підприємливість як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищах. Внутрішньо спрямовану підприємливість працюючого в театрі персоналу доцільно називати інтрапренерством [6, С. 88], сутність якого можна встановити, відповідаючи на питання відмінності між рядовим працівником-виконавцем, підприємцем та інтрапренером. Відпрацьовуючи таке завдання, можна дійти наступного: (1) рядовий працівник-виконавець ні за яких умов не згоден взяти на себе відповідальність за ризикові рішення; (2) театральний інтрапренер свідомо йде на ризики, бо добре вдивляється у всі особливості своєї професійної діяльності з метою успішного розв'язку виникаючих проблем; (3) завдяки описаним якостям інтрапренер, як фахівець, може бути джерелом підвищення ефективності в тих внутрішньо театральних справах, якими він постійно займається; (4) напрацьований інтрапренером досвід у театральних справах може надати йому впевненості для заснування ним власного театру; (5) і підприємець, діючий у зовнішньому середовищі театру, і інтрапренер, діючий у внутрішньому середовищі, повинні бути інноваторами, здатними

використовувати будь-які можливості для цього; (6) на відміну від звичайних співробітників, які працюють у театрі, із метою отримання зарплати, інтрапренери виявляють себе в якості «ідейної» частини театру, без якої останній за певних обставин може зникнути; (7) інтрапренери найбільш здатні виховувати подібних до себе інноваторів (8) основна відмінність між двома типами театральних інноваторів – підприємцем та інтрапренером - визначається середовищами їхньої професійної діяльності, а саме: інтрапренер діє (працює) в рамках вже існуючого театру (див. рис. 1) і повинен якось легітимізувати свої ініціативи перед керівництвом (яке забезпечує ресурсами його діяльність), а підприємець може діяти у зовнішньому середовищі театру виключно на свій розсуд, бо ризикує своїми коштами.



*Рис. 1 Модель діяльності інтрапренера
Джерело: розроблено авторами*

Висновки з наведеного аналізу відображено на рисунку 2.

Інтрапренерство в театрі дозволяє синтезувати підприємливість, інноваційну поведінку і передові технології творчо-виробничої діяльності окремої особистості із фінансовими, маркетинговими можливостями та каналами розподілу театрального контенту, якими володіє репертуарний театр і який є джерелом конкурентних переваг на ринку театральних продуктів.

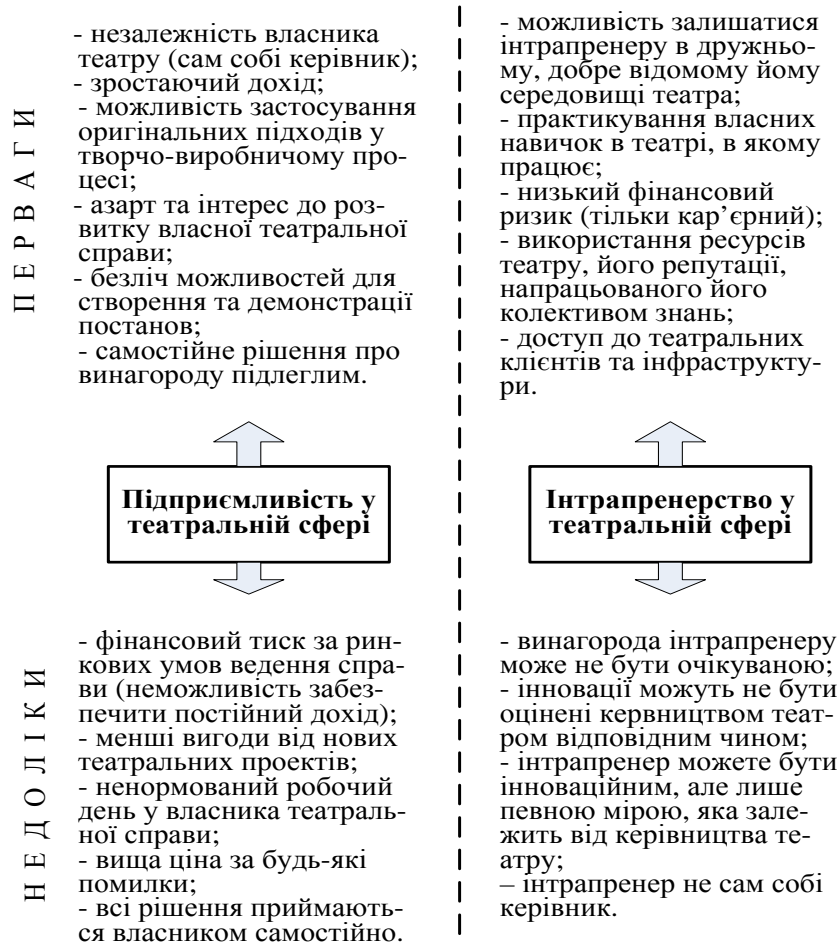


Рис. 2 Порівняльний аналіз театального інтрапренерства із підприємництвом

Джерело: розроблено авторами

Ці особливості інтрапренерства породжують ще одну якість – так званий, підприємницький метод управління організацією, який заснований на ініціативах виконавців, а не адмініструванні [4]. Така організація – у даному випадку репертуарний театр - трансформується у відкриту соціально-економічну систему, що постійно генерує та успішно реалізує нові ідеї, стає толерантною до ризику, «заробляє» більше грошей і це дозволяє їй «націлюватися» на зростання і розвиток. За таких умов «інтрапренерський» репертуарний театр здобуває здатності для свого розвитку із темпами, які перевищують середньогалузеві, що забезпечує йому високу конкурентоздатність на шляху до «креативної індустріалізації». Тобто інтрапренерство можна сприймати як своєрідну, бажану і вкрай необхідну «точку подальшого свого розвитку». Цю особливість «інтрапренерських» організацій було відзначено у публікації [9].

Пояснення цього явища достатньо зрозуміле, якщо звернутися до

тлумачення ефективності театральної діяльності [10]. Якщо споживний ефект – враження у глядача – це результат господарської (творчовиробничої) діяльності театру, то ефективність – це дієвість її творчовиробничої здатності створювати такий ефект. Обговорювана ефективність може описуватися такими властивостями, як: (1) P_z – результативність (здатність давати потрібний результат – мінову цінність (вартість) у грошовому вимірі); (2) P_c – ресурсомісткість (здатність забезпечувати оптимальні витрати ресурсів у грошовому вимірі); (3) P_n – оперативність (здатність витратити мінімально необхідну кількість часу). На їхній основі може будуватися модель, приклад якої наведено на рис. 3.

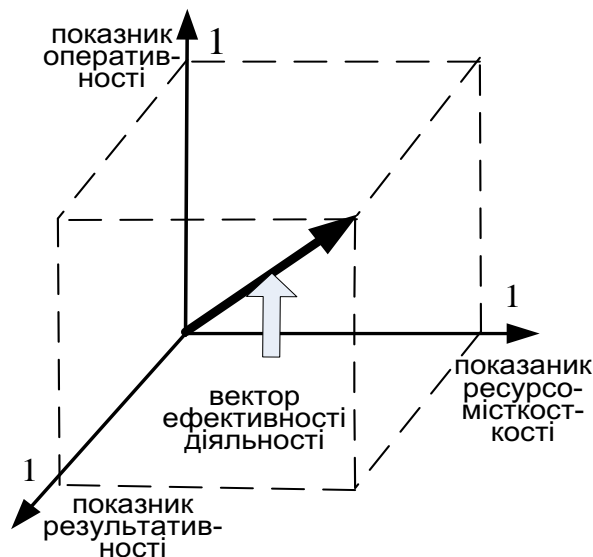


Рис. 3 Модель вектора ефективності господарської діяльності
Джерело: [9, С. 216]

Показник ефективності господарської діяльності Pe_f повинен визначатися як функція показників результативності Pr_z , ресурсомісткості Pr_c і оперативності Pn , а саме: $Pe_f = f(Pr_z, Pr_c, Pn)$; тут всі величини повинні вимірюватися у відносних невід’ємних одиницях.

Визначатися перелічені показники можуть наступним чином:

$$Pr_z = \frac{Ц_{\Phi}}{Ц_{ПЛ}}, \quad (1)$$

$$Pr_c = \frac{B_{ПЛ}}{B_{\Phi}}, \quad (2)$$

$$Поп = \frac{Ч_{ПЛ}}{Ч_{Ф}}, \quad (3)$$

де $Ц_{Ф}$, $Ц_{ПЛ}$ – фактична і планова ціна продажу (у грошових одиницях) виробленої в творчо-виробничому процесі споживної цінності (вартості) – глядацького враження – відповідно; $В_{ПЛ}$, $В_{Ф}$ – заплановані і фактичні витрати ресурсів (у грошових одиницях) на виробництво споживної вартості відповідно; $Ч_{ПЛ}$, $Ч_{Ф}$ – плановий і фактичний час досягнення результату відповідно.

Перелік можливих передумов, що можуть зацікавити колектив репертуарного театру до впровадження в його життєдіяльність практики інтрапренерства, наведено на рисунку 4.



*Рис. 4 Передумови виникнення запиту на інтрапренерство в сучасному українському репертуарному театрі
Джерело: розроблено авторами*

При цьому театральні колективи, скоріш за все, будуть розраховувати на інтрапренерів як можливі центри доходів. Інтрапренерам можуть надати можливість визначати правила і пропорції у розподілах винагород персоналу за виконану працю. Вони можуть мати певні преференції у формуванні театрального репертуару. Театр в цілому може бути зацікавленим у створенні системи для ідентифікації співробітників зі здібностями до інтрапренерства, подальшого їх навчання і кар'єрного просування. Результат таких дій може привести до

виникнення театрі нової структурної одиниці, яка буде наповнена самими ініціативними працівниками, визнаним центром грошових прибутків та «налаштувачем» всієї інноваційно-інтрапренерської роботи в театральному колективі. Природною тут може бути як формальна, так і неформальна підтримка такого центру усім колективом театру.

Можна дійти висновку, що одним з головних завдань інтрапренерства в театрі має стати відпрацювання механізмів, які будуть дозволяти керівництву репертуарних театрів утримувати кращих фахівців завдяки створенню для них умов реалізації їхніх власних бажань (кращого «мотузка» не знайти). Все відзначене стане необхідним запобіжником (умовою) індустріальних масштабів діяльності сучасних українських репертуарних театрів.

В рамках відпрацювання бажаних механізмів утримування кращих фахівців доцільним є циклічний причинно-наслідковий аналіз та синтез заходів, що спрямовані на впровадження інтрапренерства у репертуарному театрі (рис. 5).

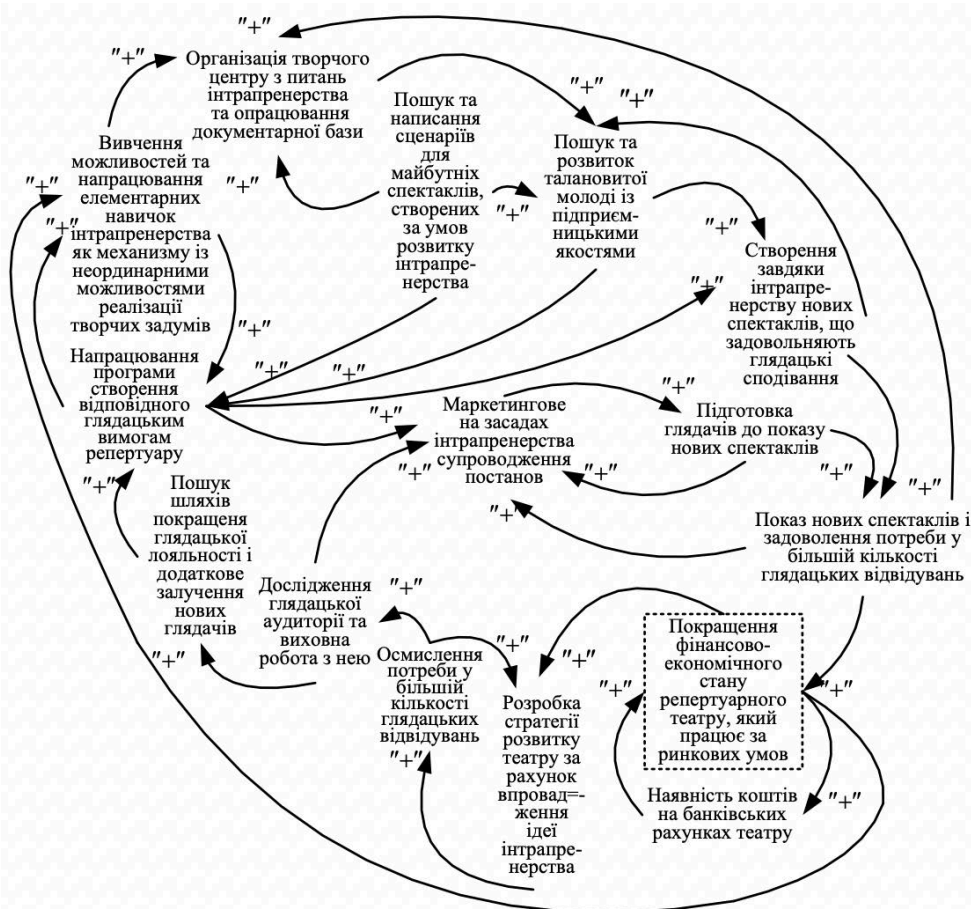


Рис. 5 Циклічний причинно-наслідковий аналіз та синтез заходів, спрямованих на впровадження інтрапренерства у репертуарному театрі
Джерело: розроблено авторами

Безумовно, що впровадження «інтрапренерського» управління доцільно починати із розробки стратегії розвитку театру за рахунок втілення у життя ідеї інтрапренерства. Основні стратегічні цілі знаходять своє певне відображення як «реперні» точки циклічної причинно-наслідкової діаграми.

Висновки. Підсумовуючи, можна дійти висновку про досягнення поставленої мети. Інтрапренерство, як різновид підприємництва, що життєдіє в межах існуючого репертуарного театру, суттєво мобілізує творчій, інноваторський потенціал співробітників. За таких умов театр, як відкрита соціально-економічна система, суттєво покращує ефективність діяльності у своїй галузі, котру за масштабами та якістю контенту можна уподібнювати із креативною індустрією. Таким чином, інтрапренерство виступає в якості необхідної (початкової) умови життєдіяльності сучасного українського репертуарного театру у креативних індустріях. Надалі доцільно охопити більш детальним причинно-наслідковим аналізом всі підсистеми запропонованої моделі театру із метою формування стратегії його успішної діяльності у креативних індустріях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про культуру» щодо визначення поняття «креативні індустрії»» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018, № 34, ст. 257)
2. Розпорядження Кабінету міністрів України від 24 квітня 2019 р. № 265-р «Про затвердження видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій» // Урядовий кур'єр від 16.05.2019 – № 90.
3. Хестанов Р. Креативные индустрии – модели развития. [Текст] / Руслан Хестанов // Социологическое обозрение. – 2018. – Т. 17. – № 3. – С. 173 – 196.
4. Чистякова О.В. Сущностные аспекты интрапренерства. [Текст] / О.В. Чистякова // Известия ИГЭА. – 2011.– № 1(75). – С. 87–90.
5. Закон України «Про театри і театральну справу» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2005, № 26, ст.350){Із змінами, внесеними згідно із Законами № 3421-IV від 09.02.2006, ВВР, 2006, № 22, ст.199 N 5461-VI від 16.10.2012, ВВР, 2014, № 5, ст.62 № 406-VII від 04.07.2013, ВВР, 2014, № 20-21, ст.712 № 911-VIII від 24.12.2015, ВВР, 2016, № 5, ст.50 № 955-VIII від 28.01.2016, ВВР, 2016, № 10, ст.103}
6. Дерев'янка Ю.М. Інтрапренерство: особливості застосування у підприємницькій

- діяльності. [Текст] / Ю.М. Дерев'янку, Л.Г. Мельник, О.А. Лукаш // Механізм регулювання економіки. – 2015. - № 4. – С. 88–96.
7. Серіков А.В. Місце сучасного репертуарного театру в креативних індустріях. [Текст] / А.В. Серіков, І.М. Коваль // Економічний вісник Донбасу. – 2019. – № 2(65). – С. 170 – 178.
8. Серіков А.В. Природа фірми: економіко-математическая модель онтогенеза [Текст] / А.В. Серіков, А.В. Белоцерковский // Наукові праці Донецького нац. техніч. ун-ту. Серія: економічна. Вип. 75.- Донецьк: Дон-НТУ, 2004.- С.246-252.
9. Stevenson Н.Н. A paradigm of entrepreneurship: enterpreneurial management / Н.Н. Stevenson, J.C. Jarilo // Strategic Management Journal. – 1990. – Vol. 11. – № 4. – P.17-27.
10. Серіков А.В. Эффективность хозяйственной деятельности: определение, измерение, синергетическое управление. [Текст] / А.В. Серіков // Економічний вісник Донбасу.– 2011.– № 2(24).– С. 212 – 219.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainи «Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy «Pro kulturu» shchodo vyznachennia poniattia «kreatyvni industrii»» »»[The Law of Ukraine “On Introduction of Changes to the Law of Ukraine “On Culture” as regards the notion of “creative industries””]. (2018, June 19) *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 34. [in Ukrainian].
2. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 24 kvitnia 2019 r. No 265-r «Pro zatverdzhennia vydiv ekonomichnoi diialnosti, yaki nalezhat do kreatyvnykh industrii» [Ordinance of the Cabinet of Ministers of Ukraine dating 24 April 2019 No 265-p “On Approval of Types of Economic Activity which Belong to Creative Industries”]. (2019, May 16). *Uryadovyi kurier – Government courier*, 90. [in Ukrainian].
3. Hestanov R. (2018) Kreativnye industrii – modeli razvitiya. [Creative Industries – Development Models]. *Sociologicheskoe obozrenie – Sociological review*, V. 17, 3, 173–196. [in Russian].
4. Chistyakova O.V. (2011). Sushchnostnye aspekty intrapreneerstva. [Essential Aspects of Intrapreneurship]. *Izvestiya IGEA – News IGEA*, 1(75), 87–90. [in Russian].
5. Zakon Ukrainy «Pro teatry i teatralnu spravu» [The Law of Ukraine “On Theaters and Theater Business”]. (2005, May 31). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 26. [in Ukrainian].
6. Derevianko Yu.M., Melnyk L.H., Lukash O.A. (2015). Intrapreneerstvo: osoblyvosti zastosuvannia u pidpriemnytskii diialnosti. [Intrapreneurship: Specificity of Business Implementation]. *Mekhanizm reguliuvannia ekonomiky – The mechanism of regulation of*

the economy, 4, 88–96. [in Ukrainian].

7. Sierikov A.V., Koval I.M. (2019). Mistse suchasnoho repertuarnoho teatru v kreatyvnykh industriiakh. [Place of modern repertory theater in creative industries]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu – Economic Bulletin of Donbass*, 2(65), 170–178. [in Ukrainian].
8. Serikov A.V., Belotserkovskiy A.V. (2004). Priroda firmy: ekonomiko-matematicheskaya model ontogeneza [Place of Modern Repertory Theater in Creative Industries]. *Naukovi pratsi Donetskoho nats. tehnic. un-tu. Serii: ekonomichna. Vip. 75– Scientific works of Donetsk Nat. technical. un-tu. Series: economic, 75, 246–252. [in Ukrainian].*
9. Stevenson H.H., Jarilo J.C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: enterpreneurial management. *Strategic Management Journal*. –Vol. 11,4, 17–27.
10. Serikov A.V. (2011). Effektivnost hozyaystvennoy deyatel'nosti: opredelenie, izmerenie, sinergeticheskoe upravlenie. [Effectiveness of Business Activity: Definition, Measurement, Synergetic Management]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu – Economic Bulletin of Donbass*, 2(24), 212–219. [in Ukrainian].

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 336.012.23:332.85(477)

ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛА ДЛЯ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ: ДОСТУПНІСТЬ ТА МОЖЛИВОСТІ

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.69.494

JEL: D63, G28, H54, H76

Карпа І. С.

*Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка Степана Дем'янука*

Стаття присвячена теоретичним і прикладним аспектам фінансового забезпечення розвитку ринку житлової нерухомості та розробці практичних рекомендацій у контексті реалізації максими соціальної справедливості щодо врахування потреб внутрішньо переміщених осіб в Україні. Визначено пріоритети фінансування житлової нерухомості з урахуванням соціального значення житла і правових засад його надбання. Обгрунтовано доцільність державного регулювання інвестиційних процесів на ринку житлової нерухомості і формування прозорих відносин володіння нерухомістю, оскільки інвестування в нерухомість характеризується високим мультиплікаційним ефектом і зниженням соціальної напруги в суспільстві. Методологічною основою статті є системний підхід до вивчення фінансового забезпечення розвитку ринку житлової нерухомості. Емпіричні дослідження дають можливість діагностувати групи регіонів відповідно до коефіцієнта співвідношення питомої ваги за прийнятою в експлуатацію загальною площею житла та чисельністю населення і рейтинг регіонів України за прийнятою в експлуатацію загальною площею житла на тисячу осіб постійного населення. Визначено, що житлова політика держави у частині фінансування житла для внутрішньо переміщених осіб є діями держави щодо адресного фінансування та забезпечення житловим фондом осіб, які покинули місце свого проживання внаслідок воєнних дій, стихійних лих та внутрішніх конфліктів. Акцентовано увагу на доцільності врахувати вікову структуру переселенців та запропоновані для них види житла (соціальне чи доступне) при виборі механізмів фінансування забезпечення житлом внутрішньо переміщених осіб. При реалізації нової доктрини «Розумні міста» і Програми регіонального розвитку «Інноваційні економіка та інвестиції» для покращення житлової ситуації та підвищення стандартів якості життя запропоновано визначити пріоритетність створення Проектно-фінансового центру для фінансової обізнаності внутрішньо переміщених осіб щодо розроблення цільових регіональних програм розвитку

житлового лізингу. Розвиток житлової нерухомості має супроводжуватися пріоритетним розвитком суміжних соціально-економічних сфер і територій.

Ключові слова: фінансування; внутрішньо переміщені особи; соціальна ефективність; соціально доступне житло; принцип залежності

UDC 336.012.23:332.85(477)

HOUSING FINANCE FOR INTERNALLY DISPLACED PERSONS: AVAILABILITY AND OPPORTUNITIES

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.69.494

JEL: D63, G28, H54, H76

Karpa I.

*International University of Economics and Humanities
named after Academician Stepan Demianchuk*

The article is devoted to the theoretical and empirical aspects of the financial support for the residential real estate market development and the implementation of the practical recommendations in the context of the maxim of social justice realization to meet the needs of internally displaced persons in Ukraine. The priorities of residential real estate financing have been considered, taking into account the social value of housing and the legal basis of its property. The expediency of investment processes state regulation in the residential real estate market and formation of transparent relations of real estate ownership have been substantiated, since real estate investment is characterized by high multiplier effect and reduction of social tension in society. A systematic approach to the study of financial support for the development of the residential real estate market is the methodological basis of the article. Empirical studies make it possible to diagnose groups of regions according to the ratio of specific gravity by total gross floor area and population and the rating of Ukrainian regions by total floor area per thousand permanent residents. It has been determined that the state housing policy in the part of housing financing for internally displaced persons is the state's actions regarding targeted financing and provision of housing for persons who have left their place of residence due to war, natural disasters and internal conflicts. Emphasis has been placed on the appropriateness of taking into account the age of the displaced persons and the types of housing offered to them (social or affordable) when choosing mechanisms for financing the housing of internally displaced persons. When implementing the new «Smart Cities» doctrine and the regional development program «Innovation economy and investment» to improve the living situation and raise the quality of life standards, it has been proposed to prioritize the creation of a Project and financial center for the financial awareness of internally displaced persons in developing targeted regional programs. Residential real estate development should be accompanied by the priority development of related socio-economic spheres and territories.

Keywords: financing; internally displaced persons; social efficiency; affordable housing; dependency principle

Актуальність проблеми. В Україні ринок житлової нерухомості розвивається під впливом подій, пов'язаних з анексією території і військовим протистоянням, появою внутрішньо переміщених осіб. Актуальність дослідження фінансування житла для внутрішньо переміщених осіб зумовлена необхідністю визначення напрямів соціалізації підтримки внутрішньо переміщених осіб з дотриманням принципів уникнення утриманства і залежності від допомоги держави, що супроводжується взаємопроникненням і взаємодоповненням політичних, економічних і соціальних процесів на ринку житлової нерухомості. Це підтверджує твердження, що «формування засад ринкової економіки в країні супроводжується усуненням державної монополії на нерухомість і появою інших суб'єктів купівлі-продажу, створенням ринку нерухомого майна» [1, с. 11].

Аналіз останніх наукових досліджень. Сутність фінансового забезпечення соціально-економічних процесів розвитку держави теоретично обґрунтували такі вітчизняні вчені: В. Базилевич, О. Квасниця, О. Кириленко, О. Тулай [2], В. Опарін, О. Рожко, В. Федосов [3] та ін. Вагомий внесок у вивчення теоретичних аспектів фінансування ринку житлової нерухомості зробили Л. Алексеєнко [4, с. 55–66; 5, с. 9–13], Г. Кулина, Н. Ткаченко, Ю. Холодна [6, с. 62–70], О. Ціжма [7, с. 249–256], Л. Черенько [8, с. 126–139], О. Юркевич [9, с. 30–34] та ін.

Беручи до уваги напрацювання учених-економістів, доцільно зазначити, що окремі теоретичні й практичні проблеми фінансового забезпечення розвитку ринку житлової нерухомості залишаються невирішеними в сучасних умовах цивілізаційних викликів, зокрема забезпечення житлом внутрішньо переміщених осіб потребує кардинального збільшення обсягів і частки бюджетів усіх рівнів у капітальних інвестиціях.

Метою статті є виявлення та осмислення теоретико-прикладних підходів щодо фінансування житла для внутрішньо переміщених осіб та розробка практичних рекомендацій доступності житла з урахуванням складності та багатоаспектності розвитку фінансово-економічних відносин в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження спектра соціально-гуманітарних факторів фінансування житла для внутрішньо переміщених осіб в регіональному аспекті потребує особливої уваги з урахуванням спроможності фінансування та повсюдності фінансової самодостатності.

З теоретико-прикладної точки зору важливо охарактеризувати галузь житлового будівництва як важливий об'єкт фінансового забезпечення з метою обґрунтування необхідності соціалізації отримання житла; визначити теоретико-концептуальні засади функціонального призначення ринку житлової нерухомості з метою уточнення категоріального апарату; охарактеризувати організаційно-інституційні засади фінансового забезпечення ринку житлової нерухомості щодо його удосконалення у контексті реалізації максими соціальної справедливості; оцінити вартість житла і з метою виявлення наявних проблем щодо його доступності на ринку житлової нерухомості.

Упродовж 2014–2018 рр. близько 1,5 млн. громадян змушені залишити свої домівки і переїхати в інші регіони України. Очевидно, що держава виявилася не готовою забезпечити тимчасовим житлом таку кількість осіб. Лише кожен третій переміщений отримав допомогу від держави у пошуку житла (в т. ч. його оренди), при цьому загалом 61,9 % осіб мали таку потребу [10].

Передумовою та запорукою вироблення основних засад ефективної державної фінансової політики забезпечення житлом внутрішньо переміщених осіб є встановлення їх кількості та матеріального становища. Такий підхід відповідає міжнародним стандартам, зокрема «Керівним принципам з питань переміщення осіб всередині країни» ООН. Заходи із забезпечення прийому, проїзду, розміщення та облаштування вимушених переселенців є видатковими зобов'язаннями України та органів місцевого самоврядування відповідно до їх компетенції. Також держава взяла на себе сприяння в наданні внутрішньо переміщеним особам: кредитів на придбання земельних ділянок та будівництво житла через формування регіональних довгострокових програм із рефінансування витрат на будівництво або повернення відсотків за сплаченими кредитами; пільгового кредитування (зокрема іпотечного) будівництва або придбання житла. Джерелами та механізмами фінансових ресурсів для виконання такого завдання

визначено: кошти державного та місцевих бюджетів; кошти державних банків; залучення міжнародної гуманітарної або благодійної допомоги.

Переміщені особи, які не мають у власності житла на підконтрольній території України або помешкання яких не придатне для проживання, мають право отримати для тимчасового користування житлове приміщення з відповідних фондів. Під користуванням розуміється отримання житла для тимчасового проживання до одного року з можливістю продовження строку. Важливо звернути увагу, що таке житло не підлягає приватизації, обміну, здачі в оренду, поселенню до нього інших громадян. Для отримання такого житла переміщені особи мають довести, що їх сукупний дохід недостатній для придбання або винаймання іншого помешкання: середньомісячний сукупний дохід сім'ї за попередні шість місяців менший від прожиткового мінімуму на сім'ю в розрахунку на місяць та величини регіонального показника опосередкованої вартості винаймання житла.

У зв'язку з переходом України від командно-адміністративної до ринкової економіки зменшилась роль держави у фінансуванні житлового будівництва [11; 12, с. 71–79]. Одним із головних чинників фінансового забезпечення розвитку ринку житлової нерухомості є капітальні інвестиції у галузь. Предметом моніторингу процесу фінансування житла для внутрішньо переміщених осіб в регіональному аспекті має стати аналіз інтенсивності фінансування житлового будівництва шляхом порівняння питомої ваги регіонів за обсягом інвестицій та чисельністю населення.

Для України характерна дуже сильна диференціація регіонів за капітальними інвестиціями у житлове будівництво на одну особу. Для оцінювання регіональної варіації показника, на нашу думку, доцільно виключити з переліку регіонів Донецьку і Луганську області, оскільки дані щодо них за 2017 р. є неспівставними з попередніми [13]. Результати розрахунків за 23 регіонами дають підстави для висновку, що в 2017 р. (порівняно з 2010 р.) варіація залишалася дуже сильною і навіть зросла, оскільки відбулося збільшення різниці між максимальним і мінімальними значеннями: з 1926,1 грн у 2010 р. до 4504,3 грн у 2017 р., а також середнього квадратичного (стандартного) відхилення – з 503,4 грн до 1137,2 грн та коефіцієнта варіації – з 80,6 % до 89,7 %. Коефіцієнт асиметрії свідчить про дуже сильну правосторонню асиметрію, оскільки

значна кількість регіонів має значення показника менше середнього (16 у 2010 р. і 15 у 2017 р.), проте значення цього коефіцієнта зменшилося з 2,34 до 1,95. Коефіцієнт ексцесу показує сильну гостровершинність розподілу, що свідчить про значну концентрацію близьких значень показника, проте коефіцієнт змінився з 5,24 у 2010 р. до 3,98 в 2017 р., тобто її ступінь помітно зменшився.

Матеріальним результатом капітальних інвестицій у житлове будівництво є введення в експлуатацію, яке характеризується кількістю прийнятих до використання житлових споруд і загальної площі помешкань. Загальна площа прийнятого в експлуатацію житла є сумою загальної площі нових житлових будівель та приросту загальної площі, отриманої у результаті реконструкції наявного житлового фонду та інших будівель. Загальна площа житлових будівель складається з житлової площі та площі підсобних приміщень [13].

Регіони України суттєво відрізняються як за введеною в експлуатацію загальною площею житла, так і за динамікою цього показника. Так, загалом в 2010-2015 рр. відбулося зростання на 28,4 %, причому найбільший приріст зафіксовано у Волинській (+88,0 %), Львівській (+81,5 %), Рівненській (+74,4 %), Тернопільській (+66,7 %) областях, а зменшення – у Запорізькій (-29,9 %), Одеській (-1,2 %), Сумській (-13,7 %), Харківській (-7,7 %) і Херсонській (-37,9 %). У 2015-2017 рр. загальна площа введеного в експлуатацію житла зменшилася на 7,6 %, при цьому в семи областях і м. Київ відбулося зростання, в окремих випадках значне (Донецька область +27,9 %, Одеська +13,9 %, Харківська +22,1 %, м. Київ +26,9 %). Проте в 17 регіонах зафіксовано скорочення обсягів, зокрема в Кіровоградській і Миколаївській областях більш ніж удвічі, в Сумській, Тернопільській, Херсонській, Чернівецькій і Чернігівській – на третину і більше.

Коефіцієнт співвідношення питомої ваги регіону за прийнятою в експлуатацію загальною площею житла та чисельністю населення суттєво коливається у часі та просторі. Це зумовлює доцільність групування регіонів із використанням раніше запропонованих інтервалів: дуже низький – до 0,50; низький – від 0,51 до 1,00; середній – від 1,01 до 1,50; високий – від 1,51 до 2,00; дуже високий – понад 2,00 (табл. 1).

Таблиця 1 – Групи регіонів відповідно до коефіцієнта співвідношення питомої ваги за прийнятою в експлуатацію загальною площею житла та чисельністю населення

2010			2017		
Кількість регіонів у групі	Регіони	Коефіцієнт	Кількість регіонів у групі	Регіони	Коефіцієнт
До 0,50					
4	Дніпропетровська	0,36	8	Дніпропетровська	0,47
	Донецька	0,35		Донецька	0,05
	Запорізька	0,43		Запорізька	0,25
	Луганська	0,34		Кіровоградська	0,22
				Луганська	0,04
				Миколаївська	0,27
				Сумська	0,40
				Херсонська	0,30
0,51-1,00					
12	Волинська	0,90	7	Вінницька	0,89
	Вінницька	0,95		Житомирська	0,55
	Житомирська	0,84		Полтавська	0,69
	Кіровоградська	0,52		Харківська	0,72
	Миколаївська	0,60		Черкаська	0,52
	Полтавська	0,88		Чернівецька	0,93
	Рівненська	0,96		Чернігівська	0,52
	Сумська	0,83			
	Харківська	0,80			
	Херсонська	0,89			
	Черкаська	0,77			
	Чернігівська	0,78			
1,01-1,50					
5	Закарпатська	1,25	6	Волинська	1,34
	Львівська	1,34		Закарпатська	1,39
	Одеська	1,43		Одеська	1,26
	Тернопільська	1,41		Рівненська	1,41
	Хмельницька	1,45		Тернопільська	1,16
			Хмельницька	1,40	
1,51-2,00					
2	Чернівецька	1,73	2	Івано-Франківська	1,88
	м. Київ	1,92		Львівська	1,57
Понад 2,00					
2	Івано-Франківська	2,31	2	Київська	4,32
	Київська	3,67		м. Київ	2,45

Джерело: розроблено автором

Отже, як у 2010 р., так і в 2017 р. до групи регіонів із дуже низьким коефіцієнтом (до 0,50) належали чотири області – Дніпропетровська, Донецька, Запорізька і Луганська; в 2017 р. через помітне зменшення коефіцієнта до них приєдналися Кіровоградська, Миколаївська, Сумська і Херсонська. Високі значення коефіцієнта (понад 1,5) у 2010 р були притаманні Івано-Франківській, Чернівецькій, Київській областям і м. Київ, а в 2017 р. до них приєдналася Львівська область, а Чернівецька перемістилася в групу з низьким значенням коефіцієнта. Отже, переважній більшості регіонів (17 у 2010 р. і 13 у 2017 р.) властивий коефіцієнт у межах 0,51-1,50.

Інтенсивність уведення в експлуатацію житла характеризується прийнятою загальною житловою площею на 1000 осіб постійного населення. Цей показник суттєво коливається в регіонах України, а також має різну динаміку. Загалом у 2010-2017 рр. відбулося зростання на 21,6 %, найбільше – у Волинській (+90,3 %), Дніпропетровській (+66,1 %), Київській (+50,6 %), Львівській (+49,3 %) Рівненській (+88,6 %) областях і м. Київ (+60,6 %), а зменшення – у Криворізькій (-45,0 %), Миколаївській (-42,1 %), Сумській (-37,9%), Херсонській (-57,1%) і Чернівецькій (-317%) областях.

Наявність помітна диференціація регіонів за прийнятою загальною житловою площею на 1000 осіб зумовлює доцільність оцінювання та порівняння у часі варіації показника. Результати розрахунків, виконаних за 23 регіонами, свідчать про те, що і в 2010 р., і в 2017 р. Варіація була дуже сильною і навіть зросла, оскільки збільшилися її розмах – з 623 м² (2010 р.) до 987 м² (2015 р.) та середнє квадратичне (стандартне) відхилення – відповідно з 137,4 м² до 220,0 м², а також коефіцієнт варіації – з 62,0 % до 85,1 %. Коефіцієнт асиметрії свідчить про наявність дуже сильного правостороннього викривлення, оскільки багато регіонів має значення показника менше середнього (14 у 2010 р.; 13 у 2017 р.), а його величина зросла несуттєво. Коефіцієнт ексцесу показує сильну гостровершинність розподілу, що вказує на високий ступінь концентрації близьких значень показника, а величина коефіцієнта зросла з 5,41 у 2010 р. До 6,63 у 2017 р.

Для встановлення рейтингу регіону за прийнятою в експлуатацію загальною житловою площею на 1000 осіб використаємо ранги регіонів у

2010, 2015 і 2017 роках, а також шкалу рангів: 1-9 низький рейтинг; 10-17 – середній; 18-25 – високий (табл. 2).

Таблиця 2 – Рейтинг регіонів України за прийнятою в експлуатацію загальною площею житла на 1000 осіб постійного населення

Регіони	Рейтинг		
	2010	2015	2017
Вінницька	Середній	середній	середній
Волинська	Середній	середній	високий
Дніпропетровська	Низький	низький	низький
Донецька	низький	низький	низький
Житомирська	середній	середній	середній
Закарпатська	середній	високий	високий
Запорізька	низький	низький	низький
Івано-Франківська	високий	високий	високий
Київська	високий	високий	високий
Кіровоградська	низький	низький	низький
Луганська	низький	низький	низький
Львівська	високий	високий	високий
Миколаївська	низький	низький	низький
Одеська	високий	середній	високий
Полтавська	середній	середній	середній
Рівненська	середній	середній	високий
Сумська	середній	низький	низький
Тернопільська	високий	високий	середній
Харківська	низький	низький	середній
Херсонська	середній	низький	низький
Хмельницька	високий	високий	середній
Черкаська	низький	середній	середній
Чернівецька	високий	високий	середній
Чернігівська	низький	середній	низький
м. Київ	високий	високий	високий

Джерело: розроблено автором

Отже, впродовж досліджуваного періоду стабільно низький рейтинг за капітальними інвестиціями в житлове будівництво на 1000 осіб притаманний Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Кіровоградській, Луганській і Миколаївській областям; переважно низький – Сумській, Харківській, Херсонській, Чернігівській; середній – Вінницькій, Житомирській, Полтавській; переважно середній – Волинській, Рівненській, Черкаській; високий – Івано-Франківській, Київській, Львівській областям і м. Київ; переважно високий – Закарпатській, Одеській, Тернопільській, Хмельницькій, Чернівецькій

областям. Підвищення рейтингу зафіксовано у Закарпатській, Харківській, Черкаській і Чернігівській областях, а зниження – в Сумській, Тернопільській, Херсонській, Хмельницькій і Чернівецькій.

Для успішної реалізації житлової політики потрібно модернізувати фінансове забезпечення ринку житлової нерухомості з урахуванням гетерогенності вибору об'єктів фінансування житла для внутрішньо переміщених осіб. Вважаємо, що необхідно акцентувати увагу на:

– науково-теоретичних засадах та методичному інструментарії виявлення причинно-наслідкових зв'язків між фінансовим забезпеченням ринку житлової нерухомості та поглибленням фінансово-економічних відносин між учасниками ринку стосовно соціального захисту населення під час збройного конфлікту та розвитком операцій з житловою нерухомістю (придбання, здачі в оренду продажу);

– концептуальних підходах до дослідження житлової політики держави у частині фінансування житла для внутрішньо переміщених осіб у контексті визначення дій держави щодо адресного фінансування та забезпечення житловим фондом осіб, які покинули місце свого проживання внаслідок воєнних дій, стихійних лих та внутрішніх конфліктів;

– науково-системному підході до вибору інструментарія виявлення структурно-функціональних дисбалансів фінансового забезпечення ринку житлової нерухомості через виявлення кластерів на цьому ринку в рамках фінансових детермінант його кон'юнктури, що дало змогу виділити необхідний комплекс інструментів впливу на неї залежно від області.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу одержати такі науково-теоретичні і практичні результати щодо досягнення модифікації фінансування ринку житлової нерухомості для координації взаємодії діяльності його учасників для забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб.

По-перше, ринок житлової нерухомості тісно інтегрований у інфраструктуру ринкової економіки, тому держава має ефективніше регулювати інвестиційні процеси на цьому ринку, оскільки інвестування в нерухомість характеризується високим мультиплікаційним ефектом і сприяє не тільки розвитку суміжних галузей, а й зниженню соціальної напруги в суспільстві. Розвиток житлової нерухомості має

супроводжуватися пріоритетним розвитком суміжних соціально-економічних сфер і територій, відстеженням екологічної обстановки, а також забезпеченням населення об'єктами охорони здоров'я, побутового обслуговування та торгівлі.

По-друге, сучасна житлова політика – це сукупність заходів органів державної влади та місцевого самоврядування, спрямовані на створення умов для вільного вибору способу задоволення житлових потреб населення з різним рівнем доходу. Житлова політика держави у частині фінансування житла для внутрішньо переміщених осіб – це дії держави щодо адресного фінансування та забезпечення житловим фондом осіб, які покинули місце свого проживання внаслідок воєнних дій, стихійних лих та внутрішніх конфліктів. З погляду механізмів фінансування забезпечення житлом внутрішньо переміщених осіб важливо врахувати вікову структуру переселенців та запропоновані для них види житла (соціальне і доступне). Соціальне житло (модульні містечка) є тимчасовим і повинно забезпечувати санітарно-гігієнічний мінімум і комфорт для того, щоби внутрішньо переміщені особи, які достатньо заробляють (третя категорія), прагнули придбати власне помешкання.

По-третє, реформування політичного й економічного ладу в Україні потребує реалізації соціально спрямованої державної економічної політики з урахуванням національних вимірів. Держава має використовувати сучасні організаційно-фінансові механізми впливу на процеси, що відбуваються в ринковій економіці, для мінімізації впливу так званого «фіаско ринку» на соціальну сферу. З метою вдосконалення фінансового забезпечення розвитку ринку житлової нерухомості окреслено заходи для підвищення ефективності державної фінансової політики забезпечення житлом внутрішньо переміщених осіб. Створення Єдиної інформаційної бази даних про внутрішньо переміщених осіб дозволить виявити їх реальну кількість, матеріальне становище та потребу в житлі. Аналіз складових механізму фінансового забезпечення житлом внутрішньо переміщених осіб (бюджетне фінансування, кредитування інституцій фінансового сектору, кошти самих внутрішньо переміщених осіб та міжнародна фінансова допомога) виявив їх переваги та недоліки. При цьому жодна з них не спроможна самотійно вирішити житлові проблеми переселенців.

По-четверте, для покращення житлової ситуації та підвищення стандартів якості життя при реалізації нової доктрини «Розумні міста» і Програми регіонального розвитку «Інноваційні економіка та інвестиції» та відборі проектів регіонального розвитку, які подаються на розгляд конкурсній комісії з відбору проектів регіонального розвитку і можуть реалізовуватися за рахунок коштів державного бюджету, отриманих від Європейського Союзу, визначити пріоритетність створення Проектно-фінансового центру (із залученням відповідних фахівців) для фінансової обізнаності внутрішньо переміщених осіб щодо створення розроблення цільових регіональних програм розвитку житлового лізингу, в рамках яких можуть бути реалізовані такі заходи: формування фінансового й організаційного механізму розвитку орендного житлового фонду; створення регіонального агентства розвитку житлового будівництва як інституту, що реалізує фінансовий та організаційний механізми житлового лізингу (зокрема, підготовку проектної документації та отримання дозволів на виконання будівельних робіт); організація облігаційної позики для фінансування проектів будівництва орендного житла, включаючи надання державних гарантій за облігаційними позиками для внутрішньо переміщених осіб; надання державних гарантій щодо кредитування суб'єктів господарювання, що здійснюють будівництво орендного житла та операції житлового лізингу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Томін М. О. Аналіз тенденцій розвитку ринку нерухомості України. *АЮГОС. Мистецтво наукової думки*. 2019. № 3. С. 11–13.
2. Формування фінансового механізму сталого розвитку України : монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. О. П. Кириленко та д-ра екон. наук, доц. О. І. Тулай. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. 414 с.
3. Фінансова інфраструктура України: стан, проблеми та перспективи розвитку: монографія / Опарін В. та ін.; за заг. ред. В. Опаріна, В. Федосова. Київ: КНЕУ, 2016. 695 с.
4. Алексеєнко Л. М., Карпа І. С. Фінансові послуги на ринку житла: проблематика оцінювання з позиції соціальної ефективності. *Економічний простір*. 2017. Вип. 124. С. 55–66.

5. Алексеєнко Л. М., Карпа І. С. Організаційно-фінансові аспекти розвитку ринку житла в контексті ідеології сталого людського розвитку. *Фінансові послуги: науково-практичний збірник*. 2017. Вип. 4. С. 9–13.
6. Холодна Ю. Є. Фінансовий механізм активізації іпотечного житлового кредитування молоді в Україні. *Економіка розвитку*. 2018. № 2 (86). С. 62–70.
7. Черенько Л. М. Житлові умови населення і вибір пріоритетних напрямів житлової політики. *Демографія та соціальна економіка*. 2018. № 1 (32). С. 126–139.
8. Alekseyenko L., Karpa I., Tszhima O. Optimization of Residential Real Estate Taxation in the Context of Increasing Efficiency of State Regulation of Social Standards. Modern tendencies of fiscal policy in European economic space: Monograph / A. Krysovatyu, O. Kyrylenko, O. Kneysler et al. ; edited by Doctor of Economics, Prof. Andriy Krysovatyu. Ternopil: TNEU, 2017. P. 249–256.
9. Юркевич О. М. Розвиток форм фінансування житлового будівництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 21. С. 30–34.
10. Солодько А., Доронюк Т. Вироблення політики щодо внутрішньо переміщених осіб в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.irf.ua/content/files/dp-2015-7.pdf>.
11. Балакірева О. Спектр проблем вимушених переселенців в Україні: швидка оцінка ситуації та потреб / Вимушені переселенці в Україні: питання термінового та середньострокового реагування : мат. круглого столу (9 липня 2014 р.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uisr.org.ua/news/36/83.html>.
12. Баранник Л. Б., Соковець-Макатуха Т. В. Фінансове забезпечення населення доступним житлом в Україні як необхідна умова розвитку економіки. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2015. Вип. 28. С. 71–79.
13. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. Статистична інформація. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Tomin, M. O. (2019). Analiz tendentsii rozvytku rynku nerukhomosti Ukrainy [Analysis of tendencies of development of the real estate market of Ukraine]. *АНОГОΣ. Mystetstvo naukovoï dumky – АНОГОΣ. The art of scientific mind*, 3, 11–13 [in Ukrainian].
2. Kyrylenko, O. P., Tulai, O. I. (Ed.). (2017). *Formuvannia finansovoho mekhanizmu staloho rozvytku Ukrainy [Formation of financial mechanism for sustainable development of Ukraine]*. Ternopil, TNEU [in Ukrainian].

3. Oparin, V., Fedosov, V. (Ed.). (2016). *Finansova infrastruktura Ukrainy: stan, problemy ta perspektyvy rozvytku [Financial infrastructure of Ukraine: state, problems and prospects for development]*. Kyiv, KNEU [in Ukrainian].
4. Alekseienco, L. M., Karpa, I. S. (2017). Finansovi posluhy na rynku zhytla: problematyka otsiniuvannia z pozytsii sotsialnoi efektyvnosti [Financial services in the housing market: issues of assessment from the point of view of social efficiency]. *Ekonomichnyi prostir – Economic Scope*, 124, 55–66 [in Ukrainian].
5. Alekseienco, L. M., Karpa, I. S. (2017). Orhanizatsiino-finansovi aspekty rozvytku rynku zhytla v konteksti ideologii staloho liudskoho rozvytku [Organizational and financial aspects of housing market development in the context of the ideology of sustainable human development]. *Finansovi posluhy: naukovo-praktychnyi zbirnyk – Financial Services*, 4, 9–13 [in Ukrainian].
6. Kholodna, Yu. Ye. (2018). Finansovi mekhanizm aktyvizatsii ipotechnoho zhytloвого kredytuvannia molodi v Ukraini [Financial mechanism of activation of youth mortgage housing lending in Ukraine]. *Ekonomika rozvytku – Economics of Development*, 2 (86), 62–70 [in Ukrainian].
7. Cherenko, L. M. (2018). Zhytlovi umovy naselennia i vybir priorytetnykh napriamiv zhytlovoi polityky [Housing conditions of the population and the choice of priority directions of housing policy]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika – Demography and Social Economy*, 1 (32), 126–139 [in Ukrainian].
8. Alekseyenko, L., Karpa, I., Tsizhm,a O. (2017). Optimization of Residential Real Estate Taxation in the Context of Increasing Efficiency of State Regulation of Social Standards. Modern tendencies of fiscal policy in European economic space, (pp. 249–256). Ternopil: TNEU (in English).
9. Yurkevych, O. M. (2017). Rozvytok form finansuvannia zhytloвого budivnytstva v Ukraini [Development of forms of housing financing in Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investment: Practice and Experience*, 21, 30–34 [in Ukrainian].
10. Solodko, A., Doroniuk, T. (2015). *Vyrobлення polityky shchodo vnutrishno peremishchenykh osib v Ukraini [Developing a policy on internally displaced persons in Ukraine]*. *irf.ua*. Retrieved from <http://www.irf.ua/content/files/dp-2015-7.pdf> [in Ukrainian].
11. Balakirieva, O. (2014). Spektr problem vymushenykh pereselentsiv v Ukraini: shvydka otsinka sytuatsii ta potreb [The range of problems of internally displaced persons in Ukraine: rapid assessment of the situation and needs]. *Materialy kruhloho stolu „Vymusheni pereselentsi v Ukraini: pytannia terminovoho ta serednostrokovoho reahuvannia” – The round table materials „Internally Displaced Persons in Ukraine:*

- Issues of Urgent and Medium-Term Response*". *uisr.org.ua*. Retrieved from <http://www.uisr.org.ua/news/36/83.html> [in Ukrainian].
12. Barannyk, L. B., Sokovets-Makatukha, T. V. (2015). Finansove zabezpechennia naselennia dostupnym zhytloom v Ukraini yak neobkhidna umova rozvytku ekonomiky [Financial support for affordable housing in Ukraine as a necessary condition for economic development]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu „Ostrozka akademiia”*. Seriiia „*Ekonomika*” – *Scientific Notes of Ostroh Academy National University, Series „Economics”*, 28, 71–79 [in Ukrainian].
13. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy. Statystychna informatsiia [State Statistics Service of Ukraine. Statistical information]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].

УДК 336.027; 658.18

**ОПТИМІЗУВАННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ
ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ВПРОВАДЖЕННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ У РЕЖИМІ
ПЕРЕРОБКИ**

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.84.495

JEL: E62, F14, H21

**Чиркова Ю. Л., к.е.н.,
Петришин Н. Я., к.е.н.,
Бортнікова М. Г., к.е.н.,
Хомік О. В.**

Національний університет «Львівська політехніка»

У статті уточнено сутність поняття «податкове оптимізування» та наведено його відмінність від категорії «мінімізація податкових платежів». Проаналізовано законодавчу та нормативно-правову базу щодо оподаткування зовнішньоекономічних операцій та легальних способів зниження його рівня. Доведено, що у сучасних умовах під податковим оптимізуванням розглядається зниження розміру податкового зобов'язання шляхом цілеспрямованих правомірних дій платника податку, що передбачають можливість повного використання всіх законодавчо врегульованих пільг, податкових звільнень та інших законних переваг. Саме ця особливість відрізняє оптимізування податкових платежів від їх мінімізації, яка найчастіше реалізується через використання методів приховування доходів від податкових органів, подання недостовірної бухгалтерської та податкової звітності. Узагальнено особливості зменшення податкового навантаження на суб'єкти господарювання, що виступають активними учасниками експортно-імпортних операцій. З'ясовано роль толінгових операцій з переробки у сфері податкового оптимізування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Вивчено досвід країн Вишеградської групи, цінний для вітчизняних підприємств в напрямку імплементації операцій з переробки з метою податкової оптимізації. Проаналізовано особливості оподаткування і митного оформлення давальницької сировини та продукції, виготовленої з неї. Наведено порівняльну характеристику митних режимів експорту та переробки на митній території України в контексті оподаткування, зокрема що стосується відмінностей у ресурсному забезпеченні, виробничих потужностях, процесу виробництва та реалізації готової продукції, нарахування митних платежів, що підлягають сплаті в межах митних режимів. Представлено динаміку зовнішньої торгівлі послугами переробки в Україні в розрізі їх ключових видів. Обґрунтовано переваги укладання договору з переробки давальницької сировини іноземного контрагента. Доведено, що вказаний спосіб оптимізації податків є однаково ефективним як для підприємств-переробників,

так і власників сировини, адже операції з давальницької сировини дають позитивний податковий ефект при наявності загальних сприятливих умов та врахуванні реальних бізнес-процесів на підприємстві.

Ключові слова: оптимізування; податкове навантаження; операції з переробки; толінг; зовнішньоекономічні операції; суб'єкт господарювання

UDC 336.027; 658.18

OPTIMIZATION OF TAX BURDEN ON DOMESTIC ENTERPRISES ON THE BASIS OF IMPLEMENTING FOREIGN ECONOMIC OPERATIONS IN THE REGIME OF PROCESSING

DOI 10.30838/ P.ES.2224.280519.84.495

JEL: E62, F14, H21

**Chyrkova Yu., PhD in Economics,
Petryshyn N., PhD in Economics,
Bortnikova M., PhD in Economics,
Khomik O.**

Lyiv Polytechnic National University

The essence of the “tax optimization” concept has been specified in the article and its difference from the category of “tax payments minimization” has been presented. The legislative and regulatory framework for the taxation of foreign economic operations and legal ways to reduce its level have been analyzed. It has been proved that in modern conditions, tax optimization is considered to reduce the size of the tax obligation by deliberate legitimate actions of the taxpayer, providing for the possibility of full use of all legally regulated benefits, tax exemptions and other legal advantages. It is this feature that distinguishes the optimization of tax payments from their minimization, which is most often realized through the use of methods of concealing income from tax authorities, and the submission of inaccurate accounting and tax reporting. The features of reducing the tax burden on business entities that are active participants in export-import operations have been summarized. The role of processing tolling operations in the field of tax optimization of business entities engaged in foreign economic activity has been clarified. The experience of the Visegrad group countries, valuable for domestic enterprises in the direction of processing operations implementation for tax optimization purposes, has been studied. The features of taxation and customs clearance of tolling raw materials and products made from it are analyzed. A comparative characteristic of the customs regimes of export and processing in the customs territory of Ukraine in the context of taxation has been presented. The dynamics of foreign trade in processing services in Ukraine by their key types is overviewed. The advantages of concluding a contract for the processing of foreign counterparty tolling raw materials are substantiated. It has been proved that this method of tax optimization is equally effective for both processing enterprises and owners of raw materials, because operations from commissioned materials give a positive tax effect in the presence of general favorable conditions and taking into account real business processes at the enterprise.

Keywords: optimization, tax burden, processing operations, tolling, foreign economic operations, business entity

Актуальність проблеми. Сучасні реалії функціонування суб'єктів підприємництва чітко вказують на те, що оподаткування виступає одним із найвпливовіших інструментів державного економічного регулювання. Цілком очевидно, що результатом стягнення податків є перерозподіл національного доходу, який спонукає державу до виконання її базових функцій: коригування суспільної нерівності, стимулювання розвитку пріоритетних галузей національного господарства та науки тощо. Водночас, роль податків у економічному зростанні вітчизняних бізнес-одиниць є доволі суперечливою. Значне податкове навантаження погіршує становище фізичних і юридичних осіб, адже зменшуються їх прибутки через зростання частки витрат на виплати до держбюджету, а це, своєю чергою, спричиняє викривлення управлінської, податкової та інших видів звітності, перехід суб'єктів господарювання у «тіньовий сектор» функціонування, гальмує розвиток новітніх та підтримку діючих галузей і сфер економіки держави. Оскільки податкові надходження в державну скарбницю є, окрім іншого, індикатором розвитку культури, освіти, забезпеченням безпеки та суспільного добробуту громадян, каталізатором зростання економічного і технологічного потенціалу країни, вкрай важливо шукати оптимальні варіанти оптимізації податкового навантаження, коли інтереси кожного господарюючого суб'єкта будуть враховані на взаємовигідних умовах. В зв'язку з цим, податкова політика держави має розроблятися та імплементуватися таким чином, щоб забезпечувати відповідні надходження до бюджету, достатні для задоволення суспільних і державних потреб. Загальновідомо, що лєвова частка податкових надходжень на сьогоднішній день формується за рахунок митних платежів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при реалізації ними експортно-імпортних операцій. Саме тому надзвичайно важливим та актуальним постає завдання щодо чіткого та однозначного трактування категорії «податкове оптимізування», з'ясування її ролі та специфіки в напрямку зменшення податкового навантаження на суб'єкти ЗЕД, зокрема шляхом заміни традиційних експортно-імпортних схем на ті, що передбачають операції з давальницькою сировиною.

Аналіз останніх наукових досліджень. Сутність та можливі методи імплементції оптимізування податкових платежів на підприємствах в умовах перманентного здійснення ними зовнішньоекономічних операцій

стали предметом досліджень низки науковців та фахівців-практиків, зокрема Н. Амброзьяк, І. Бабін, О. Волков, Д. Гетманцев, Я. Кобушко, М. Куценко, О. Томашевська, І. Тютюнник та багато інших. Методологічні засади реалізації зовнішньоекономічних операцій з переробки давальницької сировини, ключові аспекти їх обліку та оподаткування висвітлено в працях Н. Барна, І. Бережнюк, Н. Білинська, Н. Гарбар, В. Гордополов, О. Гребельник, , В. Житній, А. Козиріна, І. Коць, В. Матвеев, О. Мельник, Г. Партин, Н. Стрельченко та інші. Проте динамічність зовнішнього середовища, перманентна зміна митного і податкового законодавства встановлюють нові умови та вимоги при виборі форм та методів оптимізування податкових платежів, в тому числі й за рахунок здійснення операцій з переробки (толінгових операцій). Зокрема, нечіткими на сьогодні є межі між поняттями «податкове оптимізування» та «мінімізування податкових платежів», хоча за своєю сутністю вони часто є абсолютно протилежними, зокрема що стосується законності інструментів та процедур, що застосовуються. Це формує необхідність у подальших наукових дослідженнях у напрямку пошуку так званих «білих схем» зменшення податкового навантаження в процесі реалізації зовнішньоекономічних діяльності, серед яких особливу нішу сьогодні займають операції з переробки на митній території України.

Мета роботи. Ключовою ціллю дослідження є з'ясувати характерні риси процесу оптимізування податкових платежів та роль толінгових операцій як ефективного методу зменшення податкового навантаження на підприємств - учасників зовнішньоекономічних операцій. З огляду на поставлену мету, слід вирішити такі завдання: визначити сутність поняття «оптимізування» та його відмінність від категорії «мінімізування» стосовно оподаткування на рівні держави та рівні суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності; розкрити зміст переробки на митній території України як митного режиму та методу податкової оптимізації; проаналізувати особливості оподаткування і митного оформлення давальницької сировини та продукції, виготовленої з неї.

Викладення основного матеріалу дослідження. Одним із головних завдань, котре повинне бути чітко з'ясоване будь-яким підприємцем при виведенні його бізнесу на міжнародний рівень, є рівень податкового навантаження на цільовому ринку.

Проведене Світовим банком дослідження *Doing business* відображає зростання перешкод зі сторони оподаткування для здійснення підприємницької діяльності в Україні. Тобто в загальному рейтингу легкості ведення бізнесу прогноз сприятливості оподаткування у 2019 році підвищився на 5 позицій в порівнянні із 2018. Таким чином, Україна опинилася на 54-му місці з-поміж 190 досліджуваних країн за показником оподаткування (*Paying taxes*) і на 71-му місці в загальному рейтингу *Doing business-2019* [1]. Найбільшими проблемами для бізнесу залишається кількість часу, необхідного вітчизняним підприємцям для нарахування та сплати податків – 327,5 годин на рік (в порівнянні – 214,8 годин в країнах Центральної та Східної Європи, 49 годин – в Сінгапурі (найкращий у світі показник), що також відображає адміністративний тягар підприємств, та високе податкове навантаження, яке становить 41,7 % комерційного прибутку підприємств (32,3 % - у Центральній та Східній Європі, 26,1 % - найкращий результат, притаманний для 32 країн) [2].

Тому з метою підвищення ефективності як економіки України в цілому, так і окремого підприємства в умовах інтеграції у світове господарство, застосовуються різні фінансово-економічні методи, які оптимізують витрати на оподаткування.

В найбільш загальній інтерпретації поняття «оптимізування» (від лат. – «*optimum*» – «найкраще») доцільно розглядати як процес вибору найкращого варіанту рішення з можливих, приведення системи в найкращий (оптимальний) стан. При цьому, «оптимуму найчастіше відповідає досягнення заданого результату при мінімальних ресурсних витратах» [3]. Що ж стосується податкового оптимізування, то в цьому контексті розглядається зниження розміру податкового зобов'язання шляхом цілеспрямованих правомірних дій платника податку, що передбачають можливість повного використання всіх законодавчо врегульованих пільг, податкових звільнень та інших законних переваг. Оптимізування податкових платежів проявляється у виборі платником податків найвигідніших правових форм здійснення діяльності (вибір організаційно-правової форми здійснення діяльності, податкового режиму, облікової політики, виду і умов цивільно-правових договорів, використання пільг) [4, с. 201-215]. При цьому характерною рисою методів податкового оптимізування щодо інструментарію, який використовується в їх межах, є легальність, законність у рамках чинного вітчизняного та міжнародного законодавства. Саме ця особливість

відрізняє оптимізування податкових платежів від їх мінімізації, яка найчастіше розглядається у контексті «свідомого використання методів приховування доходів від податкових органів, подання недостовірної бухгалтерської та податкової звітності» [5]. На сьогоднішній день у бізнес-середовищі напрацьовано та активно застосовується значна кількість схем ухилення від сплати податків, використання яких залежить від того, які фактори переважають та здійснюють найбільш негативний вплив на діяльність суб'єктів господарювання. Зокрема, Міністерством фінансів України у співпраці із Державною податковою адміністрацією України, Міністерством економіки України, Державною митною службою та Міністерством юстиції України задекларовано дві умовні ключові категорії схем мінімізації податкових зобов'язань [6]:

- 1) схеми, що базуються на прогалинах законодавства або використанні різних систем оподаткування з відмінним фіскальним навантаженням;
- 2) ухилення від оподаткування за рахунок підробки документів, не відображення у податкових деклараціях податкових зобов'язань, використання підставних («фіктивних») юридичних або фізичних осіб.

Цілком очевидно, що застосування незаконних схем мінімізації податкових платежів для суб'єкта господарювання окрім певного економічного ефекту (нарощення прибутку) несе ряд ризиків та викликів (кримінальна відповідальність, банкрутство тощо), настання яких часто нівелює отриманий позитивний результат. Саме тому усю свою увагу доцільно зосереджувати на пошуку та імплементації виключно легальних схем зниження податкового навантаження, реалізація яких хоч можливо і не дає миттєвий та максимально очікуваний результат, проте закладає основи для нормального функціонування господарюючих суб'єктів у коротко- та довгостроковій перспективі.

Ведучи мову про податкове оптимізування у сфері зовнішньоекономічної діяльності, необхідно, окрім іншого, врахувати міжнародний фактор. Світовий ринок тісно пов'язаний з різними міжнародними інституціями, які мають відповідні власні постулати та правила бізнес-поведінки, що задекларовані в межах укладених угод про вільну торгівлю, торгівельних преференцій, податкових традицій тощо. Тому при виході українських суб'єктів господарювання на міжнародну арену держава повинна відігравати роль модератора, оскільки до її базових функцій належить не тільки забезпечення повноти надходження до бюджету запланованого обсягу податків і зборів від здійснення

експортно-імпортних операцій, а й сприяння застосуванню ефективних податкових інструментів, які б захищали інтереси внутрішнього ринку, розвивали потенціал національних виробників та підтримували їх конкурентоспроможність на світовій арені.

Проте фактично між державою та платниками податків виникають неузгодженості та спори щодо встановлення оптимального рівня податкового навантаження. Для держави податкові платежі формують основне джерело доходів. Поряд з цим, для підприємців – це зменшення їхнього прибутку внаслідок збільшення витратної складової. Як зазначалось вище, диспропорційність в податковому навантаженні породжує виникнення правопорушень, зростання тіньової економіки, і наслідком цього стає падіння доходів держави, що, своєю чергою, зменшує якість та кількість товарів та послуг, які створює державний і реальний сектори. Тому важливо є належним чином врегулювати цю складну систему відносин з перерозподілення фінансово-матеріальних потоків всіх контрагентів на кожному рівні, щоб не виникало протиріч між стимулюючою та фіскальною функціями оподаткування ЗЕД. Для того, щоб погодити та задовольнити інтереси кожної бізнес-одиниці, що часто є діаметрально протилежними, на взаємовигідних умовах, необхідно проводити пошук альтернативних варіантів дій для оптимізування податкового навантаження за результатами зовнішньоекономічних операцій. Тим більше врегульований механізм ефективного фінансово-економічного оподаткування сприяє розвитку підприємництва та економічному піднесенню держави в цілому, а це впливає на світове визнання та позитивний імідж країни загалом.

Одним із можливих варіантів податкової політики, який забезпечував би оптимізацію податкових платежів та сприяв розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства, тим самим мотивуючи підприємницьку діяльність, є операції пов'язані з переробки давальницької сировини на митній території України на противагу традиційними експортно-імпортним операціям.

У положеннях Митного кодексу України (далі - МКУ) зафіксовано право для вітчизняних суб'єктів господарювання ставати власниками іноземних товарів, ввозити їх на територію України задля зберігання або переробки, а також у подальшому реекспортувати ці товари чи продукти їх переробки за межі України. Керуючись ст. 147 МКУ, можемо представити дефініцію переробки на митній території наступним чином: «це митний режим, відповідно до якого іноземні товари піддаються в

установленому законодавством порядку переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності за умови подальшого реекспорту продуктів переробки» [7].

Відстежуючи чинники, які мають позитивний марко- та мікроекономічний вплив внаслідок впровадження ефективної переробки давальницької сировини на митній території України, варто вивчити досвід країн Вишеградської групи (Угорщини, Чехії, Словаччини та Польщі). Результати наукових досліджень вчених Чеського агротехнічного університету показали, що з 1994 р. період трансформації економіки країн «Вишеградської четвірки» характеризувався зростанням ВВП цих країн внаслідок нарощення об'ємів зовнішньої торгівлі, зокрема експорту промислової продукції з високою доданою вартістю (від 80 до 90 % у товарній структурі експорту цих країн). Дослідження експертів Світового банку також доводить, що зростання експорту країн Вишеградської групи обумовлене в основному тим, що у цих країнах ключові позиції зайняла зорієнтована на експорт переробна промисловість, інтегрована у світові ланцюги постачання [8].

Забезпечити налагодження та динамічний розвиток експорту високотехнологічної продукції «з нульової бази» - це досить складний та ресурсомісткий процес. В результаті, залучення держави до міжнародних ланцюжків виробництва доданої вартості сприятиме збільшенню високотехнологічного експорту. Китайська республіка стала так званою «майстернею світу» саме завдяки контрактному виробництву на основі переробки, що дало країні можливість перейти від етапу відтворення іноземних технологій до розвитку власних. Тому активізація реалізації митного режиму переробки в Україні повинна стати одним із ключових чинників зростання ВВП та національної економіки в цілому. При цьому, важливо те, що вказані дії не потребують значного фінансування з боку держави.

Виробництво на засадах переробки давальницької сировини для країн з перехідною економікою є більш вигіднішою діяльністю в порівнянні із традиційним експортом, адже така діяльність значно менше зусиль та ресурсів для виходу на міжнародні ринки, сприяє залученню іноземного капіталу, збільшує обсяги промислового виробництва, кількість робочих місць та забезпечує значне скорочення податкового навантаження на господарюючі суб'єкти. Порівняльна характеристика щодо окремих аспектів діяльності, в тому числі оподаткування зовнішньоекономічних операцій, в межах двох митних режимів –

експорту та переробки на митній території України з подальшим реекспортом – представлена у табл.1

Порівняльна характеристика зовнішньої торгівлі послугами переробки за видами (експорт/імпорт) протягом 2009-2018 рр. представлена у табл.2.

Обсяг послуг з переробки матеріальних ресурсів починаючи з 2009 р. збільшується в середньому на 20% щорічно, наприклад, у 2009 р. обсяг послуг з переробки матеріальних ресурсів становив 841332,2 тис. дол. США, у 2014 р. - 1334394,1 тис. дол. США, а вже у 2018 р. обсяг дорівнював 1699301,1 тис. дол. США. Обсяг послуг для переробки товарів з метою реалізації за кордоном починаючи з 2009 р. збільшуються в середньому на 11% щорічно, наприклад, у 2010 р. обсяг послуг для переробки товарів з метою реалізації за кордоном становив 972150,1 тис. дол. США, у 2014 р. - 1315698,8 тис. дол. США, а у 2018 р. цей показник був рівний - 1692068,2 тис. дол. США.

Інтерес інвесторів до перспектив розвитку виробництва у країні пояснюється саме наявністю сприятливих митних режимів переробки, які дозволяють завезти сировину без сплати податків, виробити готову продукцію, та реалізувати її на експорт.

Застосування режиму переробки вигідне і для країни-виробника, зокрема:

1. проводиться модернізація основних фондів;
2. використовуються новітні технології і залучається сучасне обладнання;
3. це ефективний спосіб покрити нестачу обігових коштів для закупівлі матеріалів, сировини, проведення виробничого процесу;
4. сприяє вирішенню питання зайнятості населення, оскільки з'являються вільні робочі місця;
5. сприяє врегулюванню платіжного балансу країни, тому, що зменшується валютна та інвестиційна нестача.

Загалом переробку давальницької сировини на території України можна умовно поділити на дві групи: перша – переробка сировини резидента, друга – переробка сировини нерезидента, що ввезена на митну територію України, із подальшим вивезенням (реекспортом) готової продукції. Якщо з першою групою усе більш-менш зрозуміло, то щодо переробки сировини, ввезеної нерезидентом на митну територію України, та порядку її вивезення виникають певні запитання. Схематично переробка давальницької відображена на рис.1.

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика митних режимів експорту та переробки на митній території України в контексті оподаткування зовнішньоекономічних операцій

Ключові характеристики	Експорт	Переробка давальницької сировини
Ресурсне забезпечення	Вітчизняні виробники за рахунок власних ресурсів закуповують сировину і напівфабрикати задля виробництва готової продукції, сплачуючи усі необхідні податки, що закладені у їх вартість	Сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі виробляються енергоносіями, придбаваються та ввозяться на митну територію України іноземними замовниками (або закупляються іноземними замовниками за іноземну валюту в Україні)
Виробничі потужності	Вітчизняний експортер самостійно забезпечує свою господарську діяльність виробничими фондами, що потребує значних капіталовкладень та призводить до нарощення податкового навантаження, зокрема у випадку їх імпорту необхідного устаткування	Сторона-давальець маючи потужну сировинну базу, налагоджену систему збуту продукції, використовує виробничі потужності вітчизняного виробника для переробки, тому ситуація для українського переробника в цьому випадку практично ідентична із експортом. Разом з тим, давальець, якщо це обумовлено в контракті, може забезпечувати переробника і виробничими потужностями (коли мова йде суто в отриманні ефекту за рахунок «дешевої» робочої сили)
Процес виробництва	Виробник-експортер здійснює всебічний супровід виробничо-господарської діяльності продукції: організацію праці, зокрема її технічного нормування; організацію виробничих процесів у часі і просторі; функціонування допоміжних цехів і обслуговуючих господарств підприємства; контроль якості продукції; здійснює загальне управління та збут готової продукції.	Виробництво на давальницькій сировині відбувається в межах ланцюжка «власник сировини – переробник (виконавець) - власник готової продукції». Прийнята на переробку сировина не переходить у власність підрядника, а залишається у власності замовника, проте вже у формі готової продукції. При цьому, підрядник при операціях з переробки давальницької сировини отримує право на оплату виконаних ним робіт з переробки за умови фактичного здійснення виробництва кінцевого продукту на власних основних фондах і з використанням свого персоналу та зобов'язаний, згідно умов договору, передати готову продукцію замовникові.
Реалізація готової продукції	При здійсненні експорту готової продукції необхідно дотримувались наступних вимог чинного митного законодавства: 1) подати органу доходів і зборів встановлений	Якщо умовами переробки іноземних товарів на митній території України передбачено проведення розрахунків частиною продуктів їх переробки, такі продукти підлягають митному оформленню відповідно до митного режиму імпорту з

Продовження табл.1

	<p>у митний режим експорту (в умовах реекспорту, вимагається також окремий дозвіл на проведення цієї операції)</p> <p>2) здійснити оплату митних платежів, які нараховуються на товари при їх вивезенні за межі митної території України у митному режимі експорту;</p> <p>3) дотриматись вимог нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.</p> <p>Підтвердження прибуття товарів, що експортуються, у місце призначення за межами митної території України не вимагається.</p>	<p>нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, передбачених законом. Аналогічні дії задекларовані щодо реалізації на митній території України продуктів переробки, виготовлених з товарів, власником яких є підприємство-резидент, якому органом доходів і зборів надано дозвіл на їх переробку.</p> <p>Реалізація на митній території України продуктів переробки, власником яких є нерезидент, здійснюється через зареєстроване в Україні його представництво, на яке покладається обов'язок з декларування цих продуктів переробки для вільного обігу. Продукти переробки також можуть бути реалізовані підприємству, яке їх виготовило.</p>
<p>Митні платежі, що підлягають сплаті в межах режиму</p>		<p>При дотриманні вимог та обмежень, зафіксованих у Митному кодексі України, зокрема умов дотримання строків та цільової спрямованості використання товарів, увезених у режимі переробки на митну територію України, застосовується умовне повне звільнення від оподаткування, зокрема не сплачується ввізне мито.</p> <p>Крім того, у випадку ввезення підакцизних товарів з-за меж митної території України на митну територію України, якщо при цьому згідно із законом не справляється ПДВ у зв'язку з розміщенням таких товарів у митному режимі переробки на митній території, такі операції звільнюються від оподаткування акцизним податком.</p> <p>У разі реалізації продуктів переробки на митній території України податки сплачуються у повному обсязі.</p>

Джерело: узагальнено на основі положень Податкового та Митного кодексів України [7, 9]

Таблиця 2 – Динаміка зовнішньої торгівлі послугами переробки в Україні за видами, тис. дол. США

Рік Вид ЗЕО	Експорт										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	841332,2	1049433,9	1445719,8	1577828,2	1722083,1	1334394,1	1078345,1	1125705,2	1419720,3	1699301,1	
Послуги для переробки товарів з метою реалізації у внутрішній економіці	55391,7	77283,8	120255,0	89340,2	15256,0	18695,3	18892,4	8702,3	20227,1	7232,9	
Послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном	785940,5	972150,1	1325464,8	1488488,0	1706827,1	1315698,8	1059452,7	1117002,9	1399493,2	1692068,2	
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	487811,6	470753,2	639230,3	602421,8	349678,9	298247,7	192224,7	231864,6	243965,8	242651,1	
Імпорт											
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	95564,1	82876,4	174562,2	169262,5	11627,5	51248,7	63415,8	5299,1	2703,9	2812,6	
Послуги для переробки товарів з метою реалізації у внутрішній економіці	47233,4	35993,9	74150,8	90096,6	571,9	34,2	-	-	-	70,0	
Послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном	48330,7	46882,5	100411,4	79165,9	11055,6	51214,5	-	-	-	2742,5	
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	50171,3	49995,8	44153,2	46864,7	122942,5	106511,9	85773,1	90837,5	71591,1	84195,0	

Джерело: узагальнено на основі даних із [10]

Протягом багатьох років в більшості країн активно функціонують механізми зниження оподаткування підприємництва за допомогою толінгових операцій [11]. В Україні вони особливо поширені в агропромисловому комплексі, у сфері нафтопереробки, текстильної та взуттєвої промисловості.

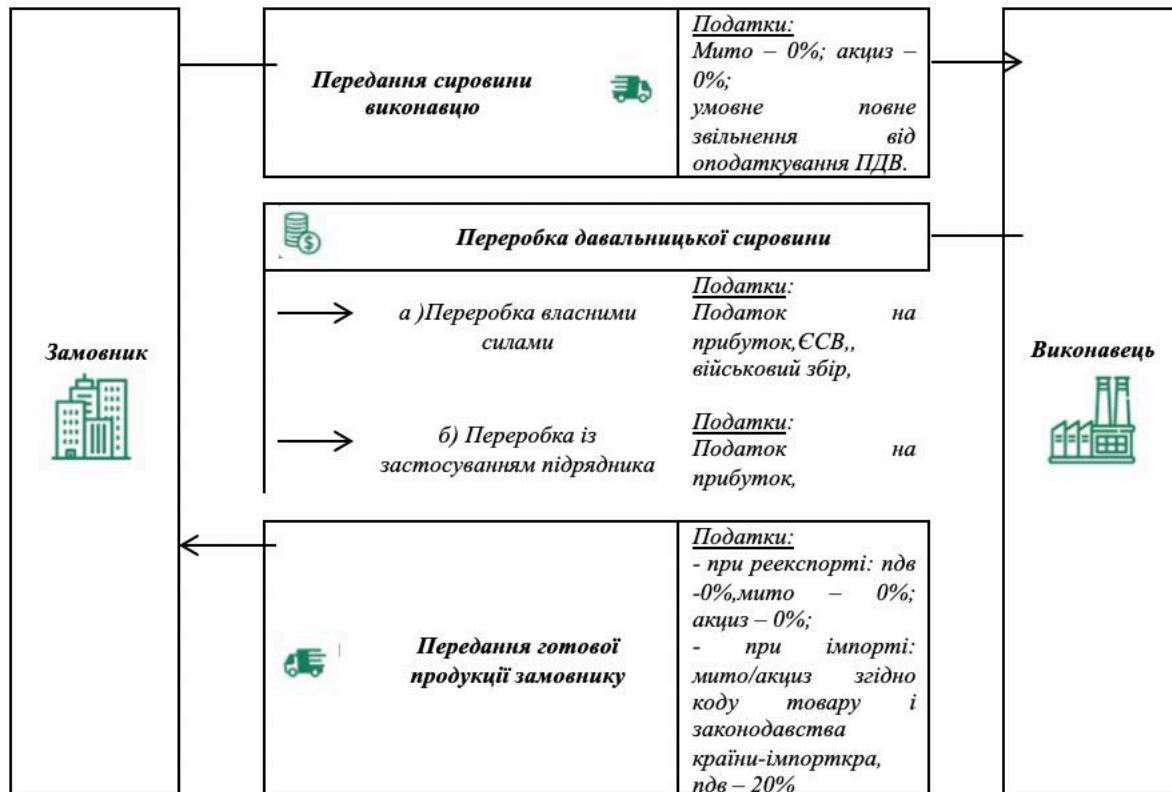


Рис. 1 Схема переробки давальницької сировини
Джерело: авторська розробка

Переваги давальницьких операцій у тому, що замовник отримує вигоду, якщо вартість послуг з переробки сировини у сторонньої компанії нижче, ніж витрати замовника на організацію і здійснення технологічного процесу. Це дозволяє знизити собівартість готової продукції і збільшити показники рентабельності при збереженні колишньої ціни на готову продукцію. Щоб отримати конкурентну перевагу, замовник може зменшити вартість своєї продукції і збільшити прибуток за рахунок нарощування обсягів продажів.

Договір на переробку давальницької сировини вигідно укласти тим компаніям, у яких немає своєї виробничої бази для переробки сировини і матеріалів. Вони не вкладають гроші в будівництво цехів, придбання виробничого обладнання, утримання штату виробничих робітників. Проте вони можуть отримати хороший прибуток, якщо придбають

сировину за мінімальними цінами, а реалізують готову продукцію за максимально високими. Тому замовнику буде вигідно звернутися для переробки власної сировини до компанії, яка вже виготовляє таку продукцію.

Переробник теж отримує переваги. Якщо капіталовкладення в створення виробничої бази вже зроблені, то необхідно більш ефективно використовувати обладнання. Чим більше замовлень отримає підприємство на переробку сировини і матеріалів, тим більше буде його прибуток. І не потрібно піклуватися про постачальників сировини і матеріалів, а також про покупців готової продукції.

Якщо підприємство укладе договір на переробку давальницької сировини з незалежною компанією, то його податкові платежі в бюджет будуть менше.

Для підтвердження процедури оформлення операцій з давальницькою сировиною необхідно належним чином укласти контракт. Договір із переробки давальницької сировини за правовою формою є договором підяду, який регулюється Цивільним кодексом України (Глава 61). Особливості договору полягають в наступному [12]:

1. Характеристика продукції, що виготовляється. У контракті чітко зазначається усі параметри щодо виду, кількості, якості давальницької сировини, загальної вартості. У випадку виявлення браку сировини підрядник має право відправити претензію замовнику. Умови щодо термінів її розгляду та процесу заміни сировини, норми витрат сировини, терміни повернення залишків та відходів необхідно відобразити в договорі.

2. Характеристика готової продукції. Стадії процесу переробки зазначаються у технологічній схемі переробки, на основі якої у контракті вказується всі характеристики готової продукції, яка виготовляється з сировини.

3. Характеристика умов постачання сировини та готової продукції. У договорі потрібно зазначити план постачання, вказати структуру транспортних витрат, умови приймання сировини на переробку підрядником та сторону, відповідальну за переміщення давальницької сировини та готової продукції.

4. Характеристика оплати за договором. У контракті необхідно прописати вид розрахунків, ціну та вартість робіт щодо переробки. Якщо

за домовленістю сторін розрахунки за переробку давальницької сировини проводяться переданням частини давальницької сировини або частини готової продукції у власність переробника, тоді чітко прописується назва, кількість і вартість давальницької сировини або готової продукції, які передаються до розрахунку за переробку давальницької сировини.

5. Характеристика зобов'язань та відповідальності сторін. Відповідальність щодо зберігання та нерационального використання сировини і готової продукції замовника покладено на переробника. За своєчасність доставки сировини підряднику та повноту оплати за надання толінгових послуг переробнику сировини відповідає замовник. Якщо сторони не виконують зобов'язання зазначені у контракті, то вони відшкодовують один одному отримані збитки.

6. Характеристика особливостей зовнішньоекономічних операцій. Договір із переробки давальницької сировини може набувати статус зовнішньоекономічного, коли сировина і виготовлена із неї продукція переміщуються через державний кордон України і однією із сторін договору виступає нерезидент. Вимоги щодо укладення зовнішньоекономічного контракту зазначені у законодавчих та нормативно-правових актах. Згідно з Митним кодексом України переробка давальницької сировини проходить цикл протягом 365 днів. Термін розраховується з дати митного оформлення митної декларації на давальницьку сировину до дати оформлення митної декларації на готову продукцію. На основі постанови НБУ на розрахунки щодо робіт з переробки давальницької сировини у грошовій формі поширюється 120-денний термін повернення валютної виручки.

З давальницького договору випливає, що ввезення на територію країни сировини для подальшої обробки, по-перше, не підлягає митному оформленню, а по-друге, не обкладається податком. При митному оформленні вітчизняним виконавцем на ввізній вантажно-митній декларації ставиться позначка «давальницька сировина». Оплата митних платежів та зборів провадиться українським виконавцем шляхом видачі простого векселя або письмового зобов'язання з терміном погашення не більше ніж 90 календарних днів з моменту оформлення декларації. Вексель погашається, коли вивозиться за межі України готова продукція з давальницької сировини іноземного замовника. При вивезенні готова продукція не обкладається податками і зборами, які зазвичай

сплачуються при експорті, а також не підпадає під режим ліцензування і квотування. Давальницька сировина вивозиться з митної території України на підставі подання українським замовником органів митного контролю письмового зобов'язання щодо повернення в Україну готової продукції, виробленої з цієї сировини (або повернення в Україну валютної виручки від реалізації готової продукції), не пізніше ніж через 90 календарних днів з моменту оформлення вивізної вантажної митної декларації.

Процедура полягає у наступному: зарубіжна компанія купляє в української сировину, яка відправляється до українського переробника, який виробляє з неї продукцію і отримує за це винагороду - зазвичай тільки на покриття виробничих витрат (оплату енергоносіїв, виплати зарплати). Після цього така продукція направляється до третьої української компанії, з якою у компанії з-за кордону укладений агентський договір. Компанія-агент з України реалізує продукцію, а виручку, за вирахуванням своєї винагороди, відправляє іноземному партнеру. Хоча вся діяльність з виробництва і реалізації продукції здійснюється на території України, іноземна компанія управляє процесом і проводить розрахунки.

Даний спосіб оптимізації податків дуже ефективний для підприємств, що займаються постачанням на експорт продукції з імпортової сировини. Підприємство-виробник не бере участі в реалізації кінцевої продукції і платить мінімальні податки. А головний прибуток отримує постачальник сировини, і саме тому бажано зареєструвати його в юрисдикції, що має пільговий режим зі сплати податків. У разі, якби виробник сам експортував сировину, весь отриманий ним прибуток обкладалася б податком на території його країни

З точки зору оптимізації податкових платежів толінгові операції в однаково привабливі як для підприємств-переробників, так і власників сировини. Перші скорочують податкову базу по цілій групі податків: податку на прибуток, податку на додану вартість, оборотним податках, а власники сировини мають ще більш значні пільги.

Операції з давальницької сировини як спосіб організації бізнес-процесів і побічно як спосіб податкової оптимізації може дати позитивний податковий ефект, при наявності загальних умов та враховувати реальні бізнес-процеси на підприємстві.

Процес перероблення з використанням сировини та матеріалів замовника передбачає виконання таких етапів:

1. Замовник передає переробнику власні запаси для переробки, а переробник приймає їх. При цьому замовник залишається власником переданих запасів в готовій продукції, отриманої від виконавця в результаті переробки.

2. Підрядник виконує роботи, передбачені договором на переробку, віддає їх замовнику за актом виконаних робіт у порядку, передбаченому договором.

3. Підрядник повертає замовнику готову продукцію, виготовлену в результаті переробки за договором, власником якої є замовник.

4. Замовник оплачує виконані за договором роботи з переробки в порядку, передбаченому в договорі. виконана робота має відповідати якості, зазначеній у договорі підряду.

Висновки. Операції з переробки давальницької сировини мають певні особливості, які пов'язані з оформленням договору, помещенням сировини під митний режим, передачу готової продукції, звітування про залишки сировини і кількість відходів тощо.

Ризики з давальницькою сировиною мінімальні - цей спосіб ведення бізнесу дозволяє економити на податках на законних підставах. Плюси є й для давальця, і для переробника. Давалець зобов'язаний після виставлення йому рахунку-фактури оплатити ПДВ. Однак його вигода в тому, що весь обсяг податку приймається до відрахування. Крім того, величезна перевага є і в виплаті інших податків: даvaleць не платить податок на майно, так як не має обладнання у власності, не виплачує ЄСВ, ПДФО та страхові внески за працівників, зайнятих на переробку давальницької сировини. Переважні особливості толінгу є і для переробника. Так як він не буде реалізовувати матеріал і готову продукцію, вартість давальницької сировини не збільшить податкову базу, прийняту для розрахунку платежів до бюджету. Крім цього, він має право списати всі витрати при розрахунку податку на прибуток.

Робота на давальницькій сировині зумовлює зменшення потреби в кредитних ресурсах на формування запасів сировини, забезпечує гарантійний збут продукції без додаткових витрат на рекламу, підвищує конкурентоспроможність продукції при використанні брендів і сучасних технологій провідних підприємств. Використання толінгових схем

дозволяє компаніям-власникам сировини і компаніям-переробникам уникати значних податкових платежів. Для переробника це теж можливість зменшити податкову базу обов'язкових платежів до державного бюджету, оскільки, так як він самостійно не буде реалізовувати матеріал та готову продукцію, він може списати витрати при розрахунку податку на прибуток. Тому збільшення частки переробки давальницької сировини вигідне як для підприємства-виробника, так і для підприємства-замовника. Воно збільшує загальну прибутковість власної продукції підприємства і загальний рівень рентабельності внаслідок того, що менше постійних витрат припадає на одиницю продукції, таким чином збільшується зона безпеки та рівень конкурентоспроможності продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Doing Business 2019. Economy profile of Ukraine. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf>.
2. Тюріна М.М. Ефективність податкової політики України в рамках інтеграційних процесів / М. М. Тюріна // Економіка і суспільство. – 2018. - № 18. – С. 231-218.
3. Zagorodniy A. Concept of tax planning at the enterprise / A. Zagorodniy, V. Olikhovskiy // Economics, Entrepreneurship, Management. — Lviv : Lviv Politechnic Publishing House, 2017. — Vol 4. — No 1. — P. 15–24.
4. Бабін І.І. Презумпції та фікції в податковому праві. Навчальний посібник. – Чернівці: Рута, 2009. – 320 с.
5. Тютюнник І.В. Інструменти мінімізації податкового навантаження в Україні: порівняльний аналіз та ефекти від застосування / І. Тютюнник, Я. Кобушко // Економічний аналіз. – Том 28, № 4. – 2018 р. – С. 123-130.
6. Лист Міністерства Фінансів України «Щодо схем мінімізації сплати податків очима МФУ» N 31-20010-3-8/3337 від 25.04.2008 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v3337201-08>.
7. Митний кодекс України № 4495-VI від 13.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
8. Зелді Р. Що не так з митним режимом переробки в Україні: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/03/7/634772/>

9. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 зі змінами і доповненнями від 13.11.2013 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Динаміка зовнішньої торгівлі послугами за видами: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2007_u.htm
11. Мельник О.Г. Особливості здійснення толінгових операцій суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/25212/1/50-348-358.pdf>
12. Договір на переробку давальницької сировини : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://club.dtki.ua/read.php?13,1840214,1840803>.
13. Граковський Ю. Операції з давальницькою сировиною: Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication /100005443-operatsiyi-z-davalnitskoyusirovinoyu-1>

REFERENCES:

1. Doing Business 2019. Economy profile of Ukraine. Retrieved from: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf>.
2. Tiurina, M.M. (2018). *Efektivnist podatkovoї polityky Ukrainy v ramkakh intehratsiinykh protsesiv [Efficiency of tax policy of Ukraine within the framework of integration processes]*. *Ekonomika i Suspilstvo* (pp.231-218) [in Ukrainian].
3. Zagorodniy A. *Concept of tax planning at the enterprise / A. Zagorodniy, V. Olikhovskiy // Economics, Entrepreneurship, Management. — Lviv : Lviv Politechnic Publishing House, 2017. — Vol 4. — No 1. — P. 15–24.*
4. Babin, I.I. (2009). *Prezumptsiї ta fiktsii v podatkovomu pravi [Presumptions and fictions in the tax law]*. Chernivtsi: Ruta [in Ukrainian].
5. Tiutiunnyk, I.V., & Kobushko, Ya. V. (2018). *Instrumenty minimizatsii podatkovoho navantazhennia v Ukraini: porivnialnyi analiz ta efekty vid zastosuvannia [Instruments for minimizing the tax burden in Ukraine: comparative analysis and application effects]*. (Vol. 2), (pp.123-130). *Ekonomichniy analiz* [in Ukrainian].
6. Lyst Ministerstva finansiv Ukrainy vid 25.04.2008 № 31-20010-3-8/3337 “Shchodo skhem minimizatsii splaty podatkov ochyma MFU”. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v3337201-08> [in Ukrainian].
7. Customs Code of Ukraine vid 13.03.2012 № 4495-VI. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> [in Ukrainian].

8. Zeldi, R. (2018). *Shcho ne tak z mytnym rezhymom pererobky v Ukraini* [What is wrong with the customs regime of processing in Ukraine]. Retrieved from: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/03/7/634772/> [in Ukrainian].
9. Tax Code of Ukraine vid 02.12.2010 № 2755-VI. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].
10. *Dynamika zovnishnioi torhivli posluhamy za vydamy* [Dynamics of foreign trade in services by type] (2008). Retrieved from: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2007_u.htm [in Ukrainian].
11. Melnyk, O.H. & Dutko, Z.M. (2013). *Osoblyvosti zdiisnennia tolinhovoykh operatsii subiektamy zovnishnioekonomichnoi diialnosti* [Features of realization tolling operations by foreign economic activity subjects]. Retrieved from: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/25212/1/50-348-358.pdf> [in Ukrainian].
12. Adamovych, N. (2017). *Dohovir na pererobku davalnytskoi syrovyny: vazhlyvi momenty* [Contract for the toll processing: significant moments]. Retrieved from: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/march/issue-20/article-25782.html> [in Ukrainian].
13. Hrakovskyi, Yu. (2017). *Operatsii z davalnytskoiu syrovynoiu* [Toll processing operations]. Retrieved from: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100005443-operatsiyi-z-davalnitskoyusirovinoyu-1> [in Ukrainian].

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 005.52:658.15

ОЦІНЮВАННЯ ДИНАМІКИ ВІДНОСНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА КОРПОРАТИВНУ КУЛЬТУРУ

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.104.496

JEL: G32, L62, M14

Андросова О. Ф., к.е.н.

Національний університет «Запорізька політехніка»

Стаття присвячена аналізу та оцінюванню динаміки відносних показників фінансової стійкості на підприємствах машинобудування в країні та їх впливу на корпоративну культуру. Доведено, що аналіз відносних показників оцінювання фінансової стійкості на підприємствах машинобудування проводиться за такими напрямками: порівняння фактичних значень коефіцієнтів з нормативними на дату складання кожного балансу це сприяє формуванню упередженому висновку про фінансову стійкість, недостатню фінансову стійкість, або фінансову нестійкість підприємств машинобудування за нормативним значенням показника; порівняння фактичних значень коефіцієнтів у динаміці для значення тенденцій у зміні фінансової стійкості підприємства машинобудування: з погляду оцінювання фінансової стійкості підприємств, що аналізуються, за даним відносним показником необхідно сформулювати висновок про поліпшення, або погіршення фінансового стану підприємства машинобудування та з'ясувати, як це вплинуло на стратегію підприємства та корпоративну культуру. З'ясовано, що за допомогою аналізу коефіцієнтів можна виявити сильні та слабкі фінансові характеристики підприємств машинобудування. Динаміку відносних показників фінансової стійкості можна використати для контролю за діяльністю підприємств машинобудування, а також, щоб пересвідчитися, чи зможе підприємство сплатити свої короткострокові зобов'язання, або покрити фіксовані платежі доходами. На підставі значень показників фінансової стійкості можна будувати кредитну політику в банківських установах, а також використовувати для порівняння переваг з іншими підприємствами машинобудування. Доведено, що позитивність динаміки запасів оцінюються на основі зіставлення з динамікою фінансових результатів діяльності підприємства. З'ясовано, якщо темпи приросту фінансових

результатів діяльності підприємств машинобудування перевищують темпи приросту запасів, це свідчить про підвищення ефективності їх використання.

Ключові слова: стратегія; корпоративна культура; фінансова стійкість; показник; підприємства машинобудування; коефіцієнт покриття запасів; маневреність робочого капіталу; коефіцієнт автономії; показник фінансового левериджу

UDC 005.52:658.15

EVALUATION OF DYNAMICS OF RELATED INDICATORS OF FINANCIAL STABILITY IN MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN UKRAINE AND THEIR IMPACT ON CORPORATE CULTURE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.280519.104.496

JEL: G32, L62, M14

Androsova o., phd in economics

National university «Zaporozhye Polytechnic»

The article is devoted to the analysis and evaluation of the dynamics of relative indicators of financial sustainability at the enterprises of machine building in the country and their impact on corporate culture. It has been proved that the analysis of relative indicators of financial stability evaluation at the enterprises of mechanical engineering has been carried out in the following directions: comparison of actual values of coefficients with normative at the date of drawing up each balance, this contributes to the formation of a biased opinion on financial stability, insufficient financial stability, or financial instability of enterprises of mechanical engineering on the normative values of the indicator; comparison of the actual values of the coefficients in the dynamics for the significance of the trends in the change in the financial sustainability of the mechanical engineering industry: from the point of view of assessing the financial stability of the enterprises under analysis, it is necessary to formulate a conclusion on the improvement or deterioration of the financial condition of the engineering industry and to determine how this was affected by this relative indicator on enterprise strategy and corporate culture. It has been shown that using the coefficients analysis one can find strong and weak financial characteristics of mechanical engineering enterprises. The dynamics of relative indicators of financial sustainability can be used to control the activities of mechanical engineering companies, as well as to verify whether the company can meet its short-term obligations or to cover fixed income payments. Based on the values of indicators of financial stability, it is possible to build a credit policy in banking institutions, and also use it to compare advantages with other enterprises of mechanical engineering. It is proved that the positive dynamics of stocks is estimated on the basis of comparison with the dynamics of financial results of the enterprise. It is ascertained that if the growth rate of financial results of the enterprises of mechanical engineering exceeds the growth rates of stocks, this indicates an increase in the efficiency of their use.

Keywords: strategy; corporate culture; financial stability; index; enterprises of

mechanical engineering; coefficient of stock coverage; labor turnover maneuverability; autonomy coefficient; financial leverage indicator

Актуальність проблеми. Велике значення для підприємств машинобудування має забезпечення фінансової стійкості, нехтування яким у майбутньому призводить до значних фінансових втрат. Тільки фінансово стійке та прибуткове підприємство має гарні перспективи стабільного економічного зростання. Тому на даному етапі ця проблема є дуже актуальною та потребує ретельного дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питанням оцінювання відносних показників фінансової стійкості в Україні займалися такі науковці, як Ю. М. Тютюник, В. М. Шелудько, А. В. Череп, В. О. Подольська, О. В. Ярш, К. В. Ізмайлова, М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон.

В реаліях сьогодення забезпечення фінансової стійкості підприємств машинобудування є однією з найбільш важливих проблем, так як недостатня фінансова стійкість може привести до неплатоспроможності й відсутності у підприємств коштів для подальшого розвитку. Проте незважаючи на значні напрацювання науковців, це питання потребує більш детального дослідження.

Мета роботи. Проаналізувати та оцінити динаміку показників фінансової стійкості на підприємствах машинобудування, виявити сильні та слабкі фінансові характеристики підприємств, що аналізувалися.

Виклад основного матеріалу дослідження. На підприємствах машинобудування фінансову стійкість характеризує система фінансових показників (коефіцієнтів), які розраховуються як співвідношення абсолютних показників, активу та пасиву. Фінансова стійкість підприємств машинобудування дозволяє охарактеризувати таке їх становище, за якого вкладені в підприємницьку діяльність ресурси окупаються за рахунок грошових надходжень від господарської діяльності цих підприємств. Отриманий від господарської діяльності прибуток, забезпечує самофінансування та незалежність підприємств машинобудування від зовнішніх залучених джерел формування активів.

Виявити сильні та слабкі фінансові характеристики підприємств машинобудування можна за допомогою аналізу коефіцієнтів фінансової стійкості. Щоб уникнути банкрутства на даних підприємствах, управлінський персонал використовує цю інформацію для ретельного контролю за діяльністю підприємств машинобудування.

Управління фінансовою стійкістю підприємства за першою ознакою визначають за системою узагальнюючих та часткових показників. Узагальнюючим показником фінансової незалежності є надлишок або нестача джерел фінансування для формування запасів. Тому необхідно послідовно порівнювати вартість запасів з наявністю власного оборотного капіталу, довгостроковими зобов'язаннями, короткостроковими кредитами та позиками. Фінансову стійкість підприємства характеризують часткові показники фінансової стійкості. Проведемо аналіз показників фінансової стійкості на підприємствах машинобудування ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «Запоріжтрансформатор».

В табл. 1 проаналізуємо показники фінансової стійкості ПАТ «Мотор Січ».

Згідно даних розрахунків в табл. 1, на підприємстві відбувається збільшення R_k , це свідчить, що підприємство здатне платити поточні борги та у нього є можливість розширити виробництво. У підприємства є абсолютна можливість перетворення активів. На підприємстві збільшення частки запасів призводить до уповільнення оборотності обігових коштів. Збільшення цього коефіцієнта свідчить, що частка абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах забезпечує свободу фінансового маневру. Підвищення коефіцієнта забезпечення власними обіговими коштами запасів показує наскільки запаси, що мають найменшу ліквідність у складі оборотних активів, забезпечені довгостроковими стабільними джерелами. Коефіцієнт покриття запасів у 2013-2014 рр. відповідав нормативу, а в 2015-2016 рр. відбулося його зменшення, але у 2017 р. почалося збільшення, що вказує на позитивні зміни. $K_{авт} > 0,5$, протягом п'яти років цей коефіцієнт відповідає нормативу. Ступінь залежності підприємства від зовнішніх зобов'язань проявляється у 2013 р., 2015р, 2017 р. $K_{ман.в.к.} > 0,5$; на підприємстві за останні п'ять років коефіцієнт маневреності власного капіталу відповідає нормативу. Аналіз даного коефіцієнта концентрації позикового капіталу вказує на його збільшення у 2015 р., 2017 р., що не відповідає нормативу. $K_{ф.с.} > 1$. Коефіцієнт фінансування на підприємстві перевищує норматив, власні кошти перевищують позикові, що вказує на фінансову стійкість підприємства. $K_{фін.лев.} < 0,25$. Коефіцієнт фінансового левериджу не відповідає нормативу. $K_{фін.ст.} = 0,85-0,90$. Частка стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі не відповідає нормативу.

Таблиця 1 – Аналіз показників фінансової стійкості ПАТ «Мотор Січ»

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											
Власні обігові кошти (робочий функціонує і капітал)	$R_k = BK_{\text{я}} + ДЗ\text{-}НА$	4687270	5745173	7113395	948829	12597540	7910270	6852367	5484145	11648711	268,76	219,27	177,10	1327,6											
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	$R_{\text{з.в.к.}} = \text{власні обігові кошти} / \text{оборотні активи}$	0,64	0,69	0,64	0,64	0,69	0,05	0	0,05	0,05	107,81	100,00	107,81	107,81											
Маневреність робочого капіталу	$M_{\text{р.к.}} = \text{Запаси} / \text{Робочий капітал}$	1	0,96	1,01	1,12	1,05	0,05	0,09	0,04	-0,07	105,00	109,38	103,96	93,75											
Маневреність власних обігових коштів	$M_{\text{в.о.к.}} = \text{Кошти} / \text{Власні обігові кошти}$	0,047	0,08	0,13	0,13	0,19	0,143	0,11	0,06	0,06	404,26	237,50	146,15	146,15											
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	$K_{\text{з.в.о.к.}} = \text{Власні обігові кошти} / \text{Запаси}$	1	1,05	0,98	0,9	0,95	-0,05	-0,1	-0,03	0,05	95,00	90,48	96,94	105,56											
Коефіцієнт покриття запасів	$K_{\text{покр.зап}} = \text{нормальні дже-рела покриття запасів} / \text{Запаси}$	1,11	1,13	1,07	0,96	1,02	-0,09	-0,11	-0,05	0,06	91,89	90,27	95,33	106,25											

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	$K_{авг} = \text{Власний капітал} / \text{Пасиви}$	0,67	0,7	0,65	0,68	0,65	-0,02	-0,05	0	-0,03	97,01	92,86	100,00	95,59
Коефіцієнт фінансової залежності	$K_{фін.зав} = 1 - K_{авг}$	0,33	0,3	0,35	0,32	0,35	0,02	0,05	0	0,03	106,06	116,67	100,00	109,38
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	$K_{ман.в.к} = \text{Власні оборотні кошти} / \text{Власний капітал}$	0,6	0,62	0,66	0,67	0,77	0,17	0,15	0,11	0,1	128,33	124,19	116,67	114,93
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$K_{конц.п.к} = \text{Позиковий капітал} / \text{пасиви}$	0,33	0,3	0,35	0,32	0,35	0,02	0,05	0	0,03	106,06	116,67	100,00	109,38
Коефіцієнт стабільності (коефіцієнт фінансування).	$K_{ф.с} = \text{Власні кошти} / \text{позичені кошти}$	2,03	2,34	1,85	2,17	1,83	-0,2	-0,51	-0,02	-0,34	90,15	78,21	98,92	84,33
Показник фінансового левериджу	$K_{фін.лев} = \text{Довгострокові зобов'язання} / \text{Власні кошти}$	0,16	0,15	0,17	0,088	0,19	0,03	0,04	0,02	0,102	118,75	126,67	111,76	215,91
Коефіцієнт фінансової стійкості	$K_{фін.ст} = \text{Власні кошти} + \text{довгострокові зобов'язання} / \text{пасиви}$	0,78	0,81	0,76	0,74	0,77	-0,01	-0,04	0,01	0,03	98,72	95,06	101,32	104,05

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2 – Аналіз показників фінансової стійкості ПАТ «Запоріжжестрансформатор»

Показник	Формули	Періоди					Відхилення (±) 2017р від					2017р у % до				
		2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
1 Власні обігові кошти (робочий функціонує і капітал)	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15		
	$R_k = BK_{\text{р}} + ДЗ_{\text{НА}}$	-569262	-1647482	1098409	-6566027	-7406270	-6837008	-5758788	-8504679	-840243	1301,03	449,55	-674,27	112,80		
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	$R_{\text{з.в.к.}} = \frac{\text{власні обігові кошти} / \text{оборотні активи}}{\text{коштами}}$	-0,3	-0,3	0,88	-4,76	3,97	4,27	4,27	3,09	8,73	-1323,33	-1323,33	451,14	-83,40		
Маневреність робочого капіталу	$M_{\text{р.к.}} = \frac{\text{Запаси} / \text{Робочий капітал}}$	-0,94	-0,22	0,21	-0,035	-0,098	0,842	0,122	-0,308	-0,063	10,43	44,55	-46,67	280,00		
Маневреність власних обігових коштів	$M_{\text{в.о.к.}} = \frac{\text{Кошти} / \text{Власні обігові кошти}}$	-0,54	-0,048	0,088	-0,016	-0,07	0,47	-0,022	-0,158	-0,054	12,96	145,83	-79,55	437,50		
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	$K_{\text{з.в.о.к.}} = \frac{\text{Власні обігові кошти} / \text{Запаси}}$	-1,06	-4,55	4,67	-28	-10,2	-9,14	-5,65	-14,87	17,8	962,26	224,18	-218,42	36,43		
Коефіцієнт покриття запасів	$K_{\text{покр. зап.}} = \frac{\text{нормальні джерела покриття запасів} / \text{Запаси}}$	2,08	1,76	14,61	-0,38	0,8	-1,28	-0,96	-13,81	1,18	38,46%	45,45%	5,48%	-210,53		

Продовження табл. 2

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)		$K_{авт.} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}}$	0,25	0,1	0,47	-1,18	-1,16	-1,41	-1,26	-1,63	0,02	-464,00	-1160,00	-246,81	98,31
Коефіцієнт фінансової залежності		$K_{фін.з.з.} = 1 - K_{авт.}$	0,75	0,9	0,53	-0,18	-0,16	-0,91	-1,06	-0,69	0,02	-21,33	-17,78	-30,19	88,89
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу		$K_{ман.в.к} = \frac{\text{Власні оборігові кошти}}{\text{Власний капітал}}$	-0,6	-0,45	0,64	1,5	1,45	2,05	1,9	0,81	-0,05	-241,67	-322,22	226,56	96,67
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу		$K_{конц.п.к} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{пасиви}}$	0,74	0,9	1,47	2,18	2,16	1,42	1,26	0,69	-0,02	291,89	240,00	146,94	99,08
Коефіцієнт стабільності (коефіцієнт фінансування)		$K_{ф.с} = \frac{\text{Власні кошти}}{\text{кошти позичені}} = \frac{\text{Власні кошти}}{\text{кошти фінансування}}$	0,34	0,11	0,32	-0,54	-0,54	-0,88	-0,65	-0,86	0	-158,82	-490,91	-168,75	100,00
Показник фінансового левериджу		$K_{фін.лев} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власні кошти}}$	0,29	0,28	0,085	-0,034	-0,043	-0,333	-0,323	-0,128	-0,009	-14,83	-15,36	-50,59	126,47
Коефіцієнт фінансової стійкості		$K_{фін.ст} = \frac{\text{Власні кошти} + \text{довгострокові зобов'язання}}{\text{пасиви}}$	0,33	0,13	0,51	-1,14	-1,11	-1,44	-1,24	-1,62	0,03	-336,36	-853,85	-217,65	97,37

Джерело: розроблено автором

В табл. 2 наведено аналіз показників фінансової стійкості ПАТ «Запоріжтрансформатор».

Згідно розрахунків табл. 2, у підприємства оборотні активи не фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань, підприємство не має можливості розширити своє виробництво. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів не відповідає нормативу ($R_{з.в.к} \geq 2$) протягом аналізованого періоду 2013- 2017 рр. У підприємства недостатньо запасів у власних обігових коштах, що обмежує свободу маневру власними коштами, також відсутня частка абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах, окрім періоду 2015 р. На підприємстві запаси, що мають найменшу ліквідність у складі оборотних активів не забезпечені довгостроковими стабільними джерелами. Коефіцієнт покриття запасів відповідав нормативу в 2013 р. 2015 р., 2017 р. Періоди 2014 р., 2016 р. характеризуються низьким та від'ємним показниками, що негативно впливає на фінансовий стан підприємства. Коефіцієнт автономії ($K_{авт} > 0,5$) не відповідає нормативу за період, що аналізується. Підприємство не в змозі виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів. Коефіцієнт фінансової залежності відповідає нормативу за період 2014 – 2015 рр., 2016 – 2017 рр. він є від'ємним. Цей нормативний коефіцієнт ($K_{ман.в.к} > 0,5$) відповідає нормативному значенню тільки в 2015 р., в інші періоди він від'ємний, або не відповідає нормативу. З розрахунків видно, що підприємство залежить від позикового капіталу, використовує його в формуванні активів. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу не відповідає нормативу, з кожним роком підвищується. Коефіцієнт фінансування ($K_{ф.с} > 1$) не відповідає нормативному значенню за період, що аналізується, 2013 – 2017 рр., підприємство фінансово нестійке. Показник фінансового левериджу за 2013 – 2014 рр. не відповідає нормативу ($K_{фін.лев} < 0,25$), в 2015р він значно зменшився, а в 2016 – 2017 рр. став від'ємним. Розрахунки коефіцієнта фінансової стійкості свідчать про те, що частка стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі ($K_{фін.ст} = 0,85 – 0,90$) не відповідає нормативу.

Висновки. Як свідчать дані розрахунків, на підприємствах машинобудування фінансова стійкість ПАТ «Мотор Січ» стабільна, підприємство здатне платити поточні борги. У нього в подальшому існує можливість розширити своє виробництво. Це позитивно впливає на стан

корпоративної культури на підприємстві. Підприємство ПАТ «Запоріжтрансформатор» є фінансово нестійким. Оборотні активи не фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань, підприємство не має можливості розширити своє виробництво. Фінансово нестійкий стан підприємства негативно впливає на стан корпоративної культури. Тому в даному випадку необхідно переглянути свою стратегію, асортименту та цінову політику, сконцентрувати увагу на завоюванні нових ринків збуту та долучити нових партнерів по бізнесу до співпраці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз у будівництві: навчальний посібник / К. В. Ізмайлова. – Київ: 2015. – 236 с.
2. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: навч. посібник: / Ю. М. Тютюнник. – Київ : Знання, 2012. – 815 с.
3. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник: / В. М. Шелудько.- 2-ге вид., стереотип. – Київ : Знання, 2013. – 376 с.
4. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон. – Тернопіль:, ТНЕУ, –2016 –304с.
5. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / І. П. Отенко, Г. Ф. Азаренков, Г. А. Іващенко. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015.–156 с.
6. Череп А. В. Економічний аналіз. Навчальний посібник. / А. В. Череп. — Київ: Кондор, 2005. — 160 с.
7. Фінансовий аналіз: навч. посібник / І. О. Школьник, І. М. Боярко, О. В. Дейнека та ін. ; за заг. ред. І. О. Школьник. – Київ : Центр учбової літератури, 2016. – 368 с.
8. Загурський О. М. Фінансовий аналіз: кредитно-модульний курс. Навчальний посібник. / О. М. Загурський. – Київ : Центр учбової літератури, 2013. – 472 с.

REFERENCES:

1. Izmaylova K. V. (2015). *Finansovyy analiz u budivnytstvi* [Financial Analysis in Construction]. Kyiv [in Ukrainian].
2. Tyutyunnyk YU. M. (2012). *Finansovyy analiz* [Financial Analysis]. Kyiv: Znannya [in Ukrainian].
3. Shelud'ko V. M. (2013). *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. Kyiv: Znannya [in Ukrainian].
4. Luchko M. R., Zhukevych S. M., Farion A. I. (2019). *Finansovyy analiz* [Financial

- analysis]. Ternopil: Don NUET [in Ukrainian].
5. Otenko I. P., Azarenkov H. F., Ivashchenko H. A. (2015) Finansovyy analiz [Financial analysis]. KHNEU: Don NUET [in Ukrainian].
 6. Cherep A. V. (2005). Ekonomichnyy analiz [Economic analysis]. Kyiv: Condor [in Ukrainian].
 7. Shkol'nyk I. O., Boyarko I. M., Deyneka O. V. (2016) Finansovyy analiz [Financial analysis]. Kyiv: Don NUET [in Ukrainian].
 8. Zahurs'kyu O. M. (2013). Finansovyy analiz [Financial analysis]. Kyiv: Znannya [in Ukrainian].

УДК 338.22.021.4

**МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.280519.115.497

JEL: L61, O31

Андрусів У. Я., к.е.н.*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

Стаття присвячена розвитку теоретико-методичних засад та розробленню практичних рекомендацій і методичних підходів до оцінювання рівня інноваційного розвитку залізорудних підприємств. В період сучасних масштабних трансформацій народного господарства України, питання якісного, результативного і ефективного управління й оцінювання рівня інноваційного розвитку є дуже важливими для залізорудних підприємств. Для підвищення конкурентоспроможності та лідирування на ринку залізорудні підприємства повинні працювати в напрямі підвищення ефективності управління господарюванням за допомогою інноваційних технологій. З метою дослідження рівня інноваційного розвитку залізорудних підприємств запропоновано методичний підхід, який передбачає п'ять блоків: 1) методичний (визначення мети та формування показників, які характеризують пріоритетні цілі розвитку підприємства та основні функціональні сторони діяльності); 2) інформаційний; 3) розрахунковий; 4) оціночний (розрахунок інтегрального показника, який відображає рівень інноваційного розвитку підприємства); 5) інтерпретація результатів (обґрунтовано шкалу оцінювання значень інтегрального показника). Сформовано систему показників засадах концепції сталого розвитку, що дозволило впровадити їх поділ і деталізацію за трьома рівнями. На першому згруповано показники, які характеризують основні функціональні сторони діяльності підприємств за екологічним, економічним та соціальним блоками; на другому рівні подано показники, що комплексно характеризують інноваційний розвиток підприємства за виділеними блоками; на третьому рівні – інтегральний показник, який відображає рівень інноваційного розвитку залізорудних підприємств як результат розвитку усіх функціональних напрямів діяльності. Пропонується методичний підхід до оцінювання рівня інноваційного розвитку залізорудних підприємств та підхід до позиціонування підприємств за рівнем інноваційного розвитку та економічного зростання, який дозволив встановити кризові, несприятливі та сприятливі зони функціонування підприємств.

Ключові слова: інноваційний розвиток; система показників; методичний підхід; оцінювання рівня інноваційного розвитку; інтегральний показник; коефіцієнт економічного зростання; матриця позиціонування

UDC 338.22.021.4

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO EVALUATION OF THE LEVEL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF IRON ORE ENTERPRISES

DOI 10.30838/ P.ES.2224.280519.115.497

JEL: L61, O31

Andrusiv U., PhD in Economics*Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas*

The article is devoted to the development of theoretical and methodological foundations and the development of practical recommendations and methodological approaches to assessing the level of innovative development of iron ore enterprises. In the period of modern large-scale transformations of the national economy of Ukraine, the issues of qualitative, efficient and effective management and evaluation of the level of innovative development are very important for iron ore enterprises. In order to increase competitiveness and market leadership, iron ore enterprises must work towards improving the efficiency of economic management through innovative technologies. In order to study the level of innovation development of iron ore enterprises, a methodological approach has been proposed, which envisages five blocks: 1) methodological approach (defining the purpose and formation of indicators characterizing the priority development goals of the enterprise and the main functional aspects of the activity); 2) information; 3) estimated; 4) evaluation (calculation of the integral indicator, which reflects the level of innovative development of the enterprise); 5) interpretation of results (the scale of estimation of values of the integral indicator is substantiated). A system of indicators has been developed based on the concept of sustainable development, which allowed them to be implemented in three levels. The first group includes indicators that characterize the main functional aspects of enterprise activity by environmental, economic and social blocks; at the second level indicators are presented that comprehensively characterize the innovative development of the enterprise by the selected blocks; at the third level - an integral indicator that reflects the level of innovative development of iron ore enterprises as a result of the development of all functional areas of activity. A methodological approach to assessing the level of innovation development of iron ore enterprises has been proposed, as well as an approach to the positioning of enterprises by the level of innovative development and economic growth, which allowed to establish crisis, unfavorable and favorable zones of enterprise functioning.

Keywords: innovative development; system of indexes; methodical approach; estimation of level of innovative development; integral indicator; coefficient of economic growth; matrix positioning

Актуальність проблеми. Домінування парадигми інноваційного розвитку в сучасних економічних ученнях суттєво розширює можливі

напрями розвитку та функціонування підприємств, надаючи пріоритетного значення обранню серед існуючих альтернатив інноваційному розвитку. В період глобалізаційної економіки та цивілізаційного поступу важливого значення набуває забезпечення ефективного функціонування підприємств на інноваційних засадах. Затяжна економічна криза, нестабільність зовнішнього середовища ускладнює розвиток і функціонування цих підприємств.

На даний час залізорудні підприємства займають вагому частку у його господарській діяльності, демонструють поміж інших, стабільне економічне зростання та мають значний потенціал для розвитку у найближчій перспективі. Тому, в період масштабного реформування економіки української держави, питання якісного, результативного і ефективного управління підприємствами цієї сфери є дуже актуальними, особливо, в розрізі оцінювання рівня інноваційного розвитку досліджуваних підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій. Багато вітчизняних та зарубіжних вчених займалися оцінюванням ефективності функціонування підприємств, зокрема: С. Довбня [1], М. Войнаренко [2], В. Петренко [3], О. Рац [4], Дж. Харрінгтон [5] та ін.; а проблемами, пов'язаними з особливостями оцінювання рівня інноваційного розвитку залізорудних підприємств, займалися Я. Витвицький [6], У. Андрусів [7], В. Кандеєва [8], П. Микитюк [9], А. Стельмашук [10], В. Шкроміда [11] та ін. Проте, незважаючи на численні наукові праці багато питань залишились не розкритими, зокрема, спеціальних досліджень потребує формування системи показників для оцінки рівня інноваційного розвитку залізорудних підприємств, розробка методичних підходів на їх основі.

Метою дослідження є розвиток теоретико-методичних засад та розроблення практичних рекомендацій щодо розробки методичних підходів до оцінювання рівня інноваційного розвитку залізорудних підприємств.

Виклад основного матеріалу. В умовах жорсткої конкуренції інноваційний розвиток забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства і лідерство на ринку. Розвиток будь-якого підприємства вимагає визначення стратегічних напрямів діяльності на основі нововведень інноваційного характеру.

Поділяємо погляди А. Амоші [12], що підтверджуються офіційними статистичними даними [13] щодо кризового стану інноваційної діяльності в Україні. Результати дослідження діяльності промислових підприємств демонструють зниження інноваційної активності, впровадження незначних нововведень, що є вкрай негативними факторами для інноваційного розвитку загалом.

Згідно рейтингу інноваційних країн світу, сформованого міжнародним агентством Bloomberg Rankings станом на 2017 р. Україна знаходиться на 42-му місці з 50 країн. Згідно цього рейтингу на інноваційний розвиток чинять вплив сім чинників, які належать до наукової, освітньої та технологічної сфер. За рівнем витрат на дослідження та розвиток ми на 44-му місці, за доданою вартістю виробництва ми на 47-му місці, за продуктивністю промисловості – на 50-му, за щільністю високотехнологічних компаній – на 34-му, за ефективністю виробництва на 4 - му, за науковою роботою ми на 44 місці та за інтенсивністю досліджень Україна – на 27-му місці [14].

Інноваційна діяльність в Україні є пасивною, не зважаючи на значний потенціал для переходу економіки і залізорудних підприємств на інноваційний шлях розвитку. Поширення інновацій та інноваційного розвитку забезпечить перетворення транзитивної в економіку, що розвивається.

Відомо, що робочим тілом будь-якої системи управління є інформація, яка формується через систему показників, що відображають різні сторони діяльності підприємства. Тому, для належного оцінювання рівня інноваційного розвитку залізорудних підприємств необхідно сформулювати відповідну систему показників.

Для оцінки застосовується багато методів, які базуються на різних точках зору щодо проблеми ефективності. Застосування певного методу залежить від цілей оцінки, її теоретичних основ, глибини, застосовуваних стандартів, вибору об'єктів порівняння.

На думку вітчизняних науковців та практиків «екосоціально ринкова економіка і сталий розвиток суспільства ґрунтуються на трьох підмурках – це органічне поєднання економічної ефективності, соціальної справедливості та ресурсно-екологічної збалансованості» [3], що відображається описовими моделями типу «біосоціоекономічного комплексу» «соціо-еколого-економічної системи» тощо [3].

Для використання зазначених моделей застосовується система індикаторів за окремими напрямами та пріоритетними цілями розвитку у їх межах.

Для оцінки рівня інноваційного розвитку залізрудних підприємств пропонуємо методичний підхід представлений на рис. 1.

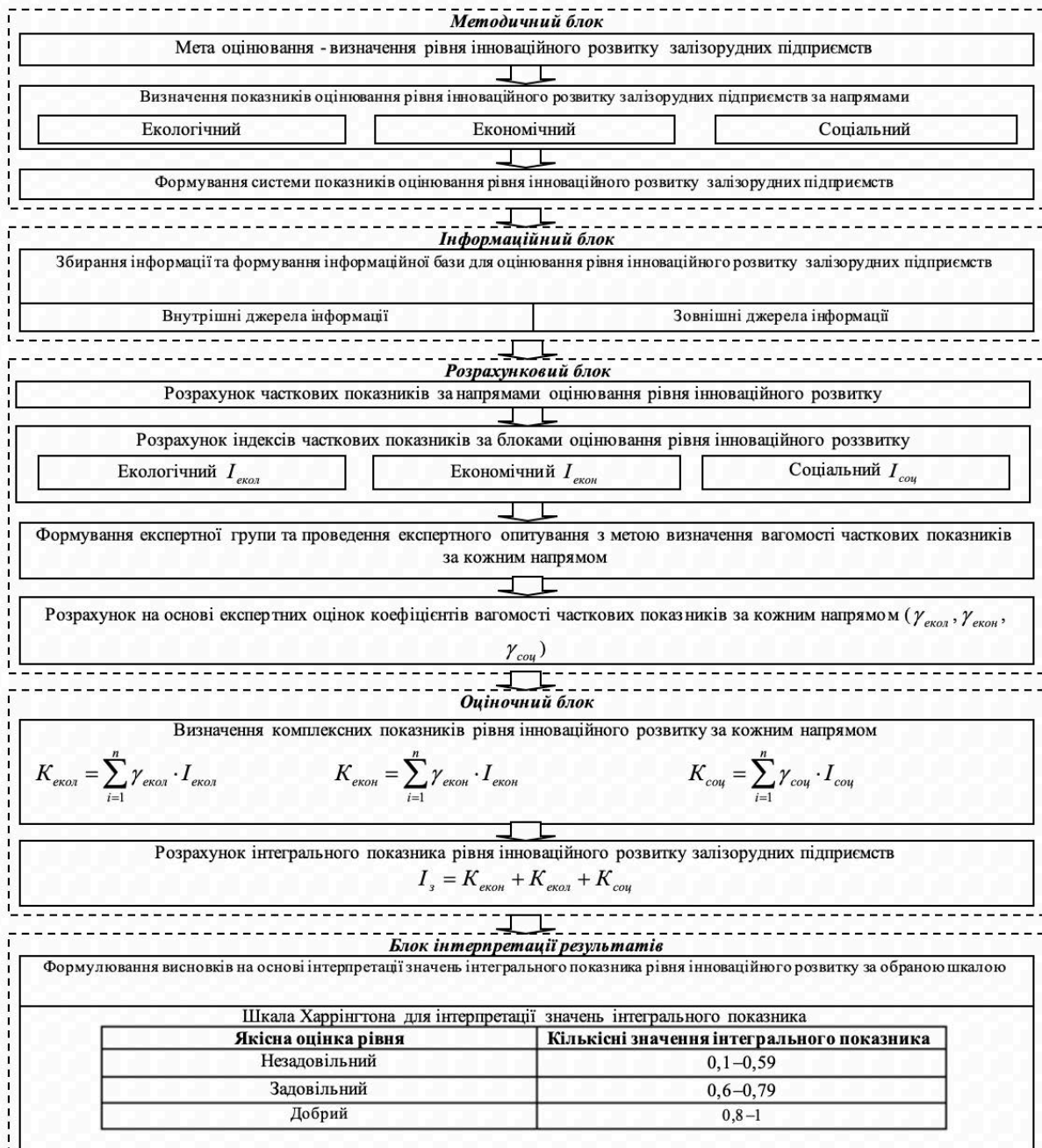


Рис. 1 Методичний підхід до оцінювання рівня інноваційного розвитку залізрудних підприємств
Джерело: авторська розробка

Запропонований на рис. 1 методичний підхід складається з п'яти блоків: методичний (включає визначення мети, показників оцінювання стану інноваційного розвитку залізорудних підприємств за напрямками: екологічний, економічний та соціальний; формування системи показників, які характеризують пріоритетні цілі розвитку підприємства та основні функціональні сторони діяльності). Деталізуємо систему показників за сформованими напрямками індикаторів розвитку підприємств наступним чином:

а) економічний напрям індикаторів розвитку залізорудних підприємств складають 11 груп показників:

- обсяги економічної діяльності;
- обсяги виробництва власних енергетичних та матеріальних ресурсів;

- рівень рентабельності;
- рівень матеріаломісткості і енергомісткості продукції [166];
- стан та ефективність використання основних засобів;
- показники ліквідності активів;
- показники оцінки фінансової стабільності;
- обсяг та структура інвестиційної діяльності;
- обсяг та структура інноваційної діяльності;
- розвиток інформаційного забезпечення;
- розвиток міжнародного співробітництва.

б) соціальний напрям індикаторів розвитку досліджуваних нами підприємств сформовано 4-ма групами показників:

- рівень розвитку людських ресурсів;
- рівень розвитку освіти;
- рівень забезпеченості спеціалістами вищої кваліфікації;
- рівень розвитку соціально-культурної сфери;

в) екологічний напрям індикаторів розвитку залізорудних підприємств утворюють 2 групи показників [1, 3]:

- показники рівня екологічної безпеки виробництва;
- показники обсягів природоохоронних заходів

2) інформаційний (поєднує збирання інформації та формування інформаційної бази для оцінювання стану інноваційного розвитку залізорудних підприємств);

3) розрахунковий (включає обчислення часткових показників за напрямками оцінювання; розрахунок індексів часткових показників за напрямами оцінювання (екологічний, економічний, соціальний); формування експертної групи та проведення експертного опитування з метою визначення вагомості часткових показників за кожним напрямом; розрахунок коефіцієнтів вагомості часткових показників за кожним напрямом. Останні визначаються перетворенням показників розвитку залізорудних підприємств в індексну форму:

- для показників, збільшення яких покращує стан підприємств, індекс I_i розраховується за формулою:

$$I_i = \frac{X_i - X_{i\min}}{X_{i\max} - X_{i\min}}, \quad (1.1)$$

Отже, при більшому значенню X_i в межах діапазону коливань відповідатиме більш наближена до 1 величина I_i .

- для показників, зменшення яких покращує стан підприємств, індекс I_i розраховується за формулою:

$$I_i = \frac{X_{i\max} - X_i}{X_{i\max} - X_{i\min}}, \quad (1.2)$$

тобто, величина I_i буде наближатись до 1 при наближенні фактичного значення X_i до $X_{i\min}$;

4) оціночний (передбачає визначення комплексних показників за кожним напрямом та розрахунок інтегрального показника, який відображає стан інноваційного розвитку підприємства загалом. Обчислені індекси слугують базою інтегральних показників стану підприємств за певним пріоритетом розвитку, вони розраховуються за формулою:

$$I_{(n)} = \sum_{i=1}^n \gamma_i \cdot I_i, \quad (1.3)$$

де γ_i – вага часткового показника;

I_i – значення часткового показника у індексній формі;

n – кількість показників ($i=1, 2, \dots, n$).

Інтегральний показник для окремих груп, напрямів і загальний показник можна розрахувати середньої арифметичної зваженої [2, с. 80, 6];

5) інтерпретація результатів (містить шкалу оцінювання значень інтегрального показника рівня інноваційної діяльності та тлумачення їх

рівня). Для якісної характеристики інтегрального показника доцільно використовувати вдосконалену шкалу Харрінгтона [5].

Проте, цей методичний підхід має окремі недоліки, які можуть впливати на об'єктивність результатів оцінювання:

- відсутня порівнювана інформаційна база для визначення порогових значень великої кількості індикаторів;

- оцінювання динаміки розвитку підприємств за окремими показниками не забезпечує формування системного уявлення про його рівень;

- нормування за максимальним і мінімальним значеннями з вибірки показників не дозволяє якісне оцінювання стану їх розвитку.

Запропонований перелік показників не може бути постійним і потребує коригування при зміні тенденцій та факторів розвитку підприємств будівельної галузі.

Для поглиблення результатів оцінювання рівня інноваційного розвитку залізрудних підприємств необхідно обчислити коефіцієнт економічного зростання K_{EZ} [15], який інформує про вплив інноваційного розвитку на економічне зростання підприємства, галузі, економіки, дозволяє оцінити наслідки вдосконалення інноваційної діяльності щодо забезпечення економічного зростання і розраховується за формулою:

$$K_{EZ} = \frac{K_{ПП} \cdot K_{КП} \cdot K_{РП} \cdot K_{ООА} \cdot K_{ПЛ} \cdot K_{ПП/ДЗ} \cdot K_{ДЗ/КЗ} \cdot K_{КЗ/ПК} \cdot K_{КПК} \cdot K_{ФЗ}}{K_{ФВ} \cdot K_{ФО}}, \quad (1.4)$$

де $K_{ПП}$ – продуктивність праці;

$K_{ФВ}$ – фондоддача;

$K_{ФО}$ – фондоозброєність;

$K_{КП}$ – коефіцієнт капіталізації прибутку;

$K_{РП}$ – коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції;

$K_{ООА}$ – коефіцієнт оборотності оборотних активів;

$K_{ПЛ}$ – коефіцієнт поточної ліквідності (покриття);

$K_{ПП/ДЗ}$ – коефіцієнт співвідношення короткострокових зобов'язань та дебіторської заборгованості;

$K_{ДЗ/КЗ}$ – коефіцієнт співвідношення дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості;

$K_{КЗ/ПК}$ – коефіцієнт співвідношення кредиторської заборгованості та позикового капіталу;

$K_{КПК}$ – коефіцієнт концентрації позикового капіталу;

$K_{ФЗ}$ – коефіцієнт фінансової залежності (коефіцієнт левериджу активів).

Для інтерпретації результатів розрахунку $K_{ЕЗ}$ на основі методу «трьох сигм» нами розроблено шкалу оцінювання рівнів економічного зростання (табл. 1).

Таблиця 1- Шкала оцінювання значень рівнів економічного зростання

Якісна оцінка рівнів економічного зростання	Кількісні значення коефіцієнта економічного зростання
Критичний рівень	0,1 – 0,39
Нестійкий рівень	0,4 – 0,59
Задовільний рівень	0,6 – 0,79
Стійкий рівень	0,8 – 1

Джерело: авторська розробка

Далі будемо матрицю інтегрального показника рівня інноваційного розвитку та коефіцієнта економічного зростання залізрудних підприємств (рис. 2).

Рівень коефіцієнта стійкості економічного зростання ($K_{СЕЗ}$)	високий	10	11	12
	середній	7	8	9
	низький	4	5	6
	дуже низький	1	2	3
		низький	середній	високий

Рівень інтегрального показника оцінки ефективності функціонування підприємства ($I_{узаг.}$)

1, 2, 3

- кризова зона функціонування

4, 5, 6, 7

- несприятлива зона функціонування

8, 9, 10, 11, 12

- сприятлива зона функціонування

розвитку та коефіцієнтом економічного зростання

Джерело: авторська розробка

Матрицю доцільно будувати за результатами вирішення задачі пошуку необхідного рівня факторних показників з певного інтервалу для досягнення бажаного рівня функції згідно запропонованої математичної моделі досліджуваного процесу. Вирішення таких задач реалізовано як пошук значення параметра функції, що відповідає конкретному значенню фактора.

Цільові значення аналізованих показників (коефіцієнта економічного зростання та показників рівня інноваційного розвитку підприємства) доцільно визначати на основі знаходження граничних умов (min, max), які характеризують межі можливих значень змінних за умови оптимальності рішення.

Висновки. Проведені дослідження існуючих підходів до формування системи показників для оцінювання рівня інноваційного розвитку залізорудних підприємств на засадах концепції сталого розвитку дозволили запропонувати вдосконалення системи показників із поділом/деталізацією за трьома рівнями. На першому згруповано показники, які характеризують основні функціональні сторони діяльності підприємств за екологічним, економічним та соціальним блоками; на другому рівні подано показники, що комплексно характеризують інноваційний розвиток підприємства за виділеними блоками; на третьому рівні – інтегральний показник, який відображає рівень інноваційного розвитку підприємств як результат розвитку усіх функціональних напрямів діяльності.

Розроблено методичний підхід до оцінювання рівня інноваційного розвитку досліджуваних підприємств, в якому, запропоновано інтегральний показник, що враховує діяльність підприємства за трьома напрямками: економічним, соціальним та екологічним, що дозволяє провести аналіз функціональних сторін діяльності, інтерпретувати результати за удосконаленою шкалою Харрінгтона та визначити найважливіші пріоритети їх інноваційного розвитку. Для більш ґрунтового аналізу даний підхід доповнено розробкою підходу до позиціонування залізорудних підприємств за рівнем інноваційного розвитку та економічного зростання, який, заснований на побудові матриці позиціонування підприємств та дозволяє встановити кризові, несприятливі та сприятливі зони функціонування з метою визначення цільового рівня інноваційного розвитку та економічного зростання.

Перспективи подальших досліджень будуть направлені на розробку ефективних інноваційних заходів для підвищення рівня інноваційного розвитку залізорудних підприємств та економічного зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Довбня С. Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // *Фінанси України*. – 2008. – №4. – С. 88-97.
2. Войнаренко М. Управління економічною безпекою підприємств на основі оцінки відхилень від порогових показників / М. Войнаренко, О. Яременко // *Економіст*. – К., 2008. – № 12. – С. 61-63.
3. Петренко В. П., Палійчук М.В., Побігун С. А., Витвицький Я. С. До розробки інформаціогенної моделі сталого розвитку регіональних суспільних систем. *Збірник наукових праць Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника*. 2009. №1 (13). С. 80-90.
4. Рац О.М. Теоретичне та методичне забезпечення оцінювання ефективності функціонування машинобудівного підприємства: *дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Харків. Харк. нац. екон. ун-т*. 2013. 311 с.
5. Харрингтон Дж. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация. *СПб.: АЗБУКА БМикро*. 2002. 314 с.
6. Витвицький Я. С., Андрусів У. Я. Механізм управління підприємствами сфери виробництва будівельних матеріалів на інноваційних засадах. *Інноваційна економіка*. 2015. 4 [59]. С. 12-20.
7. Андрусів У. Я. Інноваційно-інвестиційне забезпечення розвитку підприємств сфери виробництва будівельних матеріалів. *Науково-Теоретичний журнал "Наука й економіка"*. 2015. Вип. №2 (38). С. 69-75.
8. Кандеєва В. І. Формування інноваційно-інвестиційної стратегії промислового підприємства в умовах конкуренції: *дис. на здобуття ступення канд. екон. наук: спец. 08.00.04- «Економіка та управління підприємствами»*. 2014. 189 с.
9. Микитюк П. П., Крисько Ж. Л., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Скочиляс С. М. Інноваційний розвиток підприємства. *Навчальний посібник. «Принтер Інформ»*. 2015. 224 с.
10. Стельмашук А. М. Формування механізму управління інноваційним розвитком підприємств сфери виробництва будівельних матеріалів. *Інноваційна економіка*. 2015. 4 [59]. С. 61-72.

11. Шкроміда В. В., Гальцова О. Л., Кінаш І. П. Аналіз тенденцій інноваційного розвитку підприємств будівельної галузі. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 143-147.
12. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та вирішення. *Економіст*. 2016. №6. С. 28–33.
13. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. These Are the World's Most Innovative Economies - Bloomberg. URL: <https://www.bloomberg.com/.../2017.../sweden-gains-south-...>
15. Андрусів У. Я. Формування механізму управління інноваційною діяльністю підприємств будіндустрії: дис. на здобуття ступення канд. екон. наук: спец. 08.00.04 - «Економіка та управління підприємствами» 2016. 260 с.

REFERENCES:

1. Dovbnya, S. B. (2008). Diagnostika rіvnnya ekonomіchnoyi bezpeki pidpriemstva [Diagnostics of level of economic safety of enterprise] *Finansi UkraYini*, 4, p. 88-97. (in Ukrainian)
2. Voynarenko. M. (2008). UpravlInnya ekonomіchnoyu bezpekoyu pІdpriEmstv na osnovІ otsІnki vІdhilen vІd porogovih pokaznikІv [Management of economic security based on an assessment of deviations from the thresholds]. *EkonomIst*, 12, p. 61-63. (in Ukrainian)
3. Petrenko, V. P. (2009). Do rozrobki InformatsІogennoYi modelI stalogo rozvitku regionalnih suspІlnih sistem [By developing informatsіohennoyi model of sustainable development of regional social systems] *ZbІrnik naukovih prats Prikarpatського natsІonalnogo unІversitetu Im. Vasilya Stefanika*, 1 (13), p. 80-90. (in Ukr.)
4. Rats, O. M. (2013). Teoretichne ta metodichne zabezpechennya otsІnyuvannya efektivnostІ funktsІonuvannya mashinobudІvnogo pidpriemstva [Theoretical and methodological support evaluation of the efficiency of the machine-building enterprise]: dis. kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04- "Economics and Enterprise Management". HarkІv. 311 p. (in Ukrainian)
5. Harrington, Dzh. (2002). Optimizatsiya biznes-protsessov: dokumentirovanie, analiz, upravlenie, optimizatsiya [Optimization of business processes: dokumentyrovanye, analysis, control, optimization]. SPb.: AZBUKA BMikro, p. 314 (in Russian)
6. Vytvytsky, Ya.S., Andrusiv, U.Ya. (2015). MehanІzm upravlInnya pІdpriEmstvami sferi virobnitstva budІvelnih materІalІv na InnovatsІynih zasadah [The mechanism of management of enterprises the production of building materials on the basis of innovation]. *Innovative Economy*. 4 (59), p. 12-20. (in Ukrainian)
7. Andrusiv, U. Ya. (2015). Innovatsіino-investytsіine zabezpechennia rozvytku

- pidpriemstv sfery vyrobnytstva budivelnykh materialiv [Innovation and investment support for the development of enterprises in the field of production of building materials]. Scientific-Theoretical Journal "Science and Economics".2015. Вип. №2 (38). С. 69-75. (in Ukrainian)
8. Kandyeyeva, V.I. (2014). Formuvannya InnovatsIyno-InvestitsIynoyi strategIyi promislovogo pidpriemstva v umovah konkurentsIyi [Formation of innovative investment strategies of industrial enterprise in competition]: Dis. stupennya for obtaining the candidate. Econ. Sciences specials. 08.00.04- "Economics and Enterprise Management". Odessa. 189 p. (in Ukrainian)
 9. Mykytyuk, P. P., Krys'ko, J.L., Ovsyanyuk-Berdadina, A.F., Skochylias, S.M. (2015). InnovatsIyniy rozvitok pidpriemstva [Innovative development company]. Ternopil: PE "Printer Inform". 224 p. (in Ukrainian)
 10. Stelmashchuk, A.M. (2015). Formuvannya mehanIzmu upravlinnya InnovatsIynim rozvitkom pidpriemstv sferi virobnitstva budIvelnih materIaliv [Formation mechanism of innovative development of enterprises in the production of building materials]. Innovative Economy. 4 (59), p. 12-20. (in Ukrainian)
 11. Shkromyda, V. V., Haltsova, O.L., Kinash, I. P., Andrusiv, S. V. (2015). AnaiIz tendentsIy innovatsIynogo rozvitku pidpriemstv budIvelnoyi galuzi [Analysis of trends in innovative development of enterprises of construction industry]. Global and national economic problems, 8, p. 143-147. (in Ukrainian)
 12. Amosha, O. (2016). InnovatsIyniy shlyah rozvitku UkraYini: problemi ta virIshennya [Innovative development path Ukraine: problems and solutions]. Ekonomist, 6,p. 28 –33. (in Ukrainian)
 13. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini [State Statistics Service of Ukraine]. [Elektronniy resurs]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 14. These Are the World's Most Innovative Economies - Bloomberg. Retrieved from: <https://www.bloomberg.com/.../2017.../sweden-gains-south-...>
 15. Andrusiv, U. Ya. (2016). Formuvannya mehanIzmu upravlinnya InnovatsIynoyu dIyalnIstyu pidpriemstv budIndustrIyi [Formation mechanism of innovation management construction industry enterprises]: Dis. stupennya for obtaining the candidate. Econ. Sciences specials. 08.00.04- "Economics and Enterprise Management". Dnipropetrovsk. 260 p. (in Ukrainian)

УДК 336.225.67:339.544

КОНЦЕПЦІЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.128.498

JEL: F14, L11

Кононов І. І.*Харківський державний університет харчування та торгівлі*

Метою статті є розробка науково-обґрунтованої класифікації методів ціноутворення в зовнішньоекономічній діяльності підприємств роздрібно торгівлі. В статті доведено, що ефективна цінова політика на підприємствах повинна відповідати тенденціям ринку і забезпечувати досягнення якнайкращих результатів роботи з урахуванням наявних ресурсів. Обґрунтовано, що значний вплив на політику цін підприємств роздрібно торгівлі в частині експортно-імпортних операцій мають інтернаціоналізація ринків і поява ринків електронних продажів, включаючи Інтернет-торгівлю. Оскільки на відміну від єдності науковців стосовно визначення ціни погляди вчених відрізняються стосовно їх класифікації, особливо при здійсненні експортно-імпортних операцій. Застосовуючи системний підхід виділено основні види цін, що обслуговують і регулюють економічні відносини між різними учасниками національного і світового ринків. Доведено, що в основу класифікації цін зазвичай покладають такі критерії як характер обслуговування обігу, регуляторний вплив держави, ступінь конкуренції, спосіб фіксації, вид ринку, час чинності. Запропоновано авторську класифікацію моделей ціноутворення, які об'єднують близькі за наповненням суттю методичні прийоми. В розробленій класифікації окремо виділено методи трансфертного ціноутворення, які є дієвим інструментом підвищення прозорості міжнародного податкового планування та забезпечують стабільність оподаткування та усувають можливість переміщення прибутку в інші податкові юрисдикції. Доведено, що оптимальне визначення ціни на пряму впливатиме на загальний фінансовий стан учасника експортно-імпортової операції та сприятиме: підвищенню мотивації кожного учасника експортно-імпортової операції шляхом забезпечення можливості виходу на будь-які ринки з визначеними правилами ціноутворення; налагодженню системи оцінки діяльності учасників експортно-імпортової операції, що підвищує не лише їх мотивацію, але й відповідальність; оптимізації фінансових результатів учасників експортно-імпортової операції; ефективному розподілу ресурсного потенціалу учасників експортно-імпортової операції, шляхом визначення найпривабливіших товарів, робіт, послуг кожного; мінімізації податкового навантаження при співробітництві

© Кононов І. І., к.е.н., 2019

як з резидентами, так і з нерезидентами; наданню гарантій, що автономність кожного учасника експортно-імпортової операції не буде порушуватися.

Ключові слова: ціна; методи ціноутворення; експортно-імпортні операції; класифікація методів ціноутворення; трансфертне ціноутворення

UDC 336.225.67:339.544

PRICE POLICY CONCEPT FOR RETAIL ENTERPRISES EXPORT AND IMPORT OPERATIONS

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.128.498

JEL: F14, L11

Kononov I.

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

The purpose of the article is to develop a science-based classification of pricing methods in retailers' foreign trade activities. It has been proved that effective pricing policy for trade enterprises should be consistent with market trends and ensure that the best possible results are achieved taking into account the available resources. sales, including online commerce. Because, unlike the unity of scientists in the determination of price, their views differ in its classification, especially when performing export-import operations. By applying a systematic approach, the main types of prices that serve and regulate economic relations between different players in the national and world markets have been highlighted. It has been proved that the classification of prices is usually based on such criteria as the nature of servicing regulatory influence of the state, the degree of competition, the method of fixing, the type of market, time of validity. The author's classification of pricing models that integrate close methodical techniques has been suggested. The developed classification separately identifies methods of transfer pricing, which are an effective tool to increase transparency of international tax planning and ensure tax stability and eliminate the possibility of transferring profits to other tax jurisdictions. It has been proved that the influence of changes in the transfer price parameters is potentially relevant for studies on legislation efficiency and tax audits, and it appears to be a path for further research. The correctness of price determination depending on the overall financial status of an export and import operation parties contribute to: increasing of each party in an export and import operation motivation by providing access to any market with defined pricing rules; establishing a system for assessing the activities of controlled operations parties, which increases not only their motivation but responsibility too; optimization of financial results of an export and import operation parties; optimization of potential an export and import operation party's resources distribution by identifying the most attractive products, works, and services; minimization of tax burden in cooperation with both residents and non-residents; providing guarantees that autonomy of each party in an export and import operation will not be violated.

Keywords: price; pricing methods; export-import transactions; classification of pricing methods; transfer pricing

Актуальність проблеми. Ефективна цінова політика на підприємствах повинна відповідати тенденціям ринку і забезпечувати досягнення якнайкращих результатів роботи з урахуванням наявних ресурсів. На підприємствах роздрібно́ї торгівлі, які здійснюють експортно-імпортні операції, недостатньо визначити стратегічні перспективи цінової політики і встановити обґрунтовану ціну, а важливо оперативно управляти її змінами залежно від змінних економічних умов. Необхідно вести облік не лише впливу ціноутворюючих чинників і чинників динамічного розвитку ринку, а й формувати важелі контролю та управління оперативними змінами цінової політики, її чітку координацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні та організаційні питання ціноутворення на підприємствах роздрібно́ї торгівлі відповідно до специфіки їх діяльності досліджувалися у працях таких науковців, як: А. Крутова, І. Корман, Н. Смольнякова, В. Корінев, Я. Чернікова, Л. Сус, Д. Гладких, І. П'ятак, Н. Рибка, Л. Капінус, О. Подлевська, Н. Скригун, І. Єгупова та інші.

В той же час, потребують поглибленого розгляду методичні аспекти бухгалтерського обліку в частині побудови ефективної системи ціноутворення при здійсненні експортно-імпортних операцій підприємств роздрібно́ї торгівлі.

Метою статті є розробка науково-обґрунтованої класифікації методів ціноутворення в зовнішньоекономічній діяльності підприємств роздрібно́ї торгівлі.

Виклад основних матеріалів дослідження. Політика України в галузі ціноутворення є складовою загальної економічної та соціальної політики, та направлена, на забезпечення: рівних економічних умов і стимулів для розвитку підприємств та організацій усіх форм власності; збалансованості ринку засобів виробництва, товарів та послуг; протидії монопольним тенденціям виробників товарів та послуг; підвищенню якості продукції; соціальних гарантій; створення необхідних економічних гарантій для виробників [1, с. 202]. Процес формування оптимальної ціни на підприємствах роздрібно́ї торгівлі є комплексним,

витратним і трудомістким та припускає аналіз великих обсягів інформації і не закінчується одноразовим встановленням ціни для обраного ринку, а припускає подальше можливе коректування цін і тимчасові програми з маніпулювання цін для вирішення поставлених завдань. Сучасний споживач, купівельна спроможність якого суттєво знизилася, особливо чуйно реагує на зміну ціни, бо саме ціна відіграє вирішальну роль при виборі товару.

Значний вплив на політику цін підприємства мають інтернаціоналізація ринків і поява ринків електронних продажів, включаючи Інтернет-торгівлю. На останніх виникає принципово нова система продажів, що передбачає високий ступінь індивідуалізації цінової політики, масштабу диференціації цін і цінової дискримінації. Цінова політика є частиною загальної політики компанії на міжнародному ринку і одним з елементів блоку маркетингу, сприяє досягненню підприємством стратегічних цілей шляхом встановлення ціни на товари і послуги та їх варіювання. В умовах, коли підприємства можуть вільно купувати і продавати товари на внутрішньому і зовнішньому ринку, запорукою успішного бізнесу є забезпечення правильності формування цін.

Основними законодавчими актами з ціноутворення є Закон України «Про ціни і ціноутворення» [2], постанови Кабінету Міністрів України «Про ціноутворення в умовах реформування економіки» і «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів місцевої влади щодо регулювання цін (тарифів)» [3].

Ціна – це економічна форма, в якій фокусуються економічні відносини в ринковій економіці з виробництва (пропозиції) та споживання (попиту) будь-якого товару [4, с. 432,]. Класичне визначення ціни, яке залишається актуальним дотепер, було надано що К. Марксом, як грошового виразу вартості товару. Поглиблюючи це визначення сучасні наукові підходи як економічної категорії базуються на трактуванні ціни як складової ринкової економіки, елементу ринку, параметру діяльності підприємства та інструменту управління [5, с. 280,].

На відміну від єдності науковців стосовно визначення ціни погляди вчених відрізняються стосовно класифікації цін. У ринковій економіці

можуть діяти різні види цін, що обслуговують і регулюють економічні відносини між різними учасниками національного і світового ринків. В основу класифікації цін зазвичай покладають такі критерії як характер обслуговування обігу, регуляторний вплив держави, ступінь конкуренції, спосіб фіксації, вид ринку, час чинності [6]. Даний перелік класифікаційних ознак може бути розширеним критеріями обсягу партій продажу, місця застосування, територією дії [7, с. 126-127]. На нашу думку в сучасних умовах господарювання визначальну роль у формуванні ефективної цінової політики торговельного підприємства відіграє лише класифікація цін за суто ринковою ознакою на наступні види: трансфертна, договірна, ціна на основі відчутної цінності продукції, дискримінаційна, переважна, пільгова, престижна, ціна для стимулювання збуту, ціни споживчого сегмента ринку, ціна на основі рівня поточних цін, біржова, аукціонна.

Зазвичай реалізація товарів (продукції) може відбуватися за вільними цінами, якщо на такий вид товарів державою не встановлені фіксовані або регульовані ціни, які встановлюються на ресурси, що справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, на товари й послуги, що мають вирішальне соціальне значення, а також на продукцію, товари, роботи й послуги, виробництво яких зосереджено на підприємствах, що займають монопольне становище на ринку [8]. У переважній більшості зарубіжних країн державне регулювання цін не є разовою дією, а відбувається постійно з чередуванням періодів його посилення та послаблення. Під час кризових ситуацій, руйнування грошово-фінансових систем, значного дефіциту товарів і великого надлишку грошей в обігу, державне втручання в цінові процеси є більш жорстким та об'ємним. Так, у перші післявоєнні роки у Великобританії державне регулювання цін охоплювало до 60%, а в Австрії – практично 100 % товарів та послуг [9]. Решта цін підприємств роздрібної торгівлі є вільними роздрібними і встановлюються відповідно до Інструкції про порядок позначення роздрібних цін на товари народного споживання [10]. Роздрібні ціни – це ціни на товари невиробничого споживання, за якими їх продають незалежно від форми розрахунків безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їх особистого

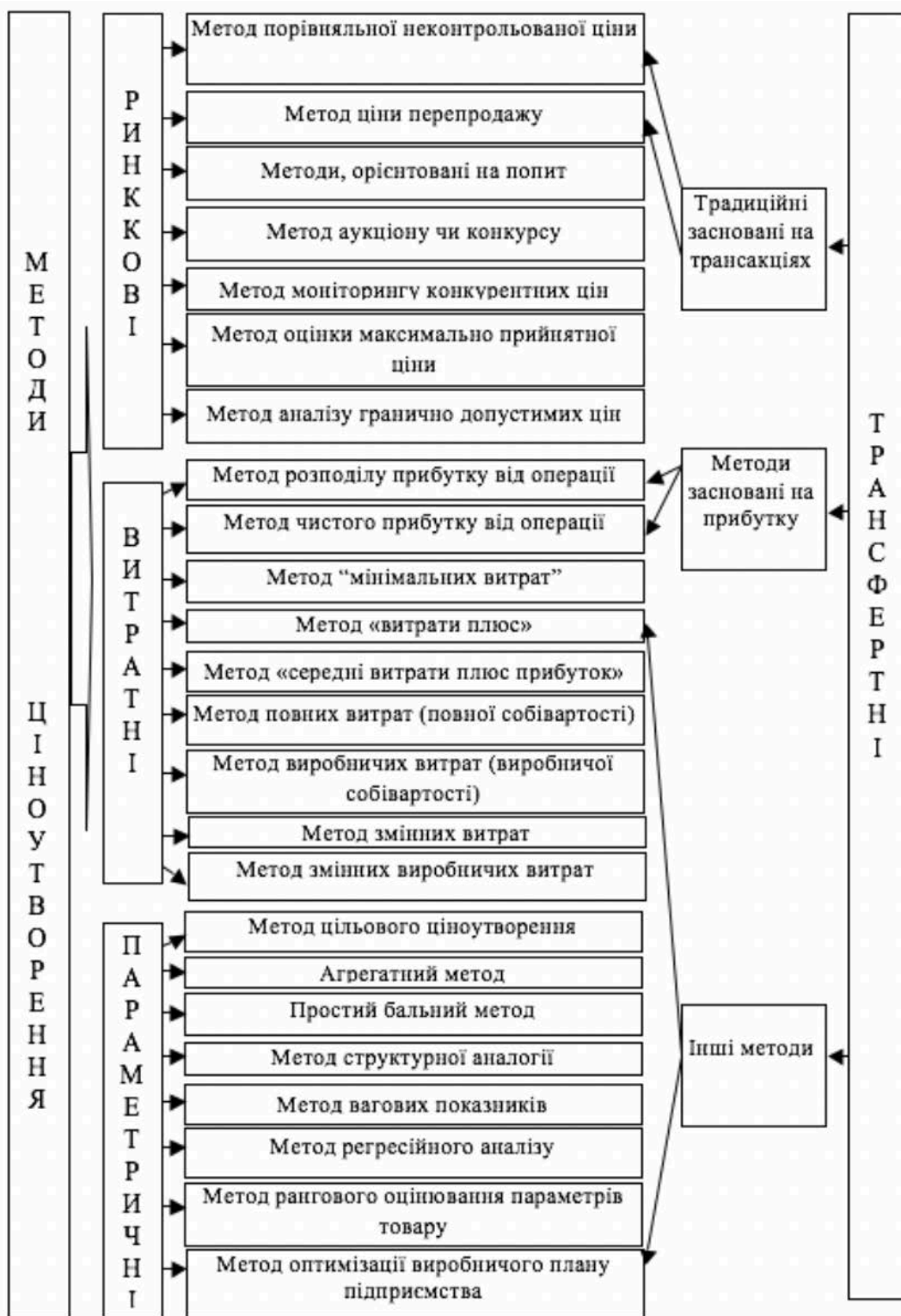
некомерційного використання. Вони залежать від ціни виробника продукції; ціни оптового торговельного підприємства; ціни закупівлі; контрактної (фактурної) вартості імпортованого товару; а також інших витрат, пов'язаних з придбанням товарів, згідно з п. 9 П(С)БО 9 «Запаси»; та торгових націнок (які включають власне торгіву націнку, податок на додану вартість, включений до ціни придбання у постачальника і нарахований на торгіву націнку). Політика цін — це одна з центральних проблем діяльності фірм, і оскільки вона має реагувати на всю різноманітність проявів життя, що відбуваються на ринку, то може мати різні цілі [11, с. 131]. Незважаючи на усталену структуру роздрібною ціни існує велика кількість моделей її формування.

Найбільш широко в світовій практиці використовують наступні методи формування ціни: на основі визначення повних витрат; на основі визначення змінних витрат; на основі аналізу графіка беззбитковості і забезпечення цільового прибутку; на основі цінності товару для покупця; на основі рівня поточних цін [12, с. 292].

Більшість науковців розглядають такі методи ціноутворення як витратні, виходячи з попиту, конкурентні, номенклатурні, договірні та параметричні [13].

Дещо іншого підходу додержується О.М. Подлевська, яка пропонує виділяти методи ціноутворення в торгівлі нижче собівартості, залежно від попиту та на трансакцію [14, с. 312]. І.М. Єгупова окрім витратної досліджує таку модель ціноутворення як зворотну, яка заснована на абсолютно зворотній логіці і припускає визначення на першому етапі ринкової ціни з подальшим коректуванням постійних і змінних витрат підприємства для забезпечення цільового прибутку [15, с. 94].

А.В. Кузьменко пропонує поділяти методи ціноутворення на дві групи: витратні та маркетингові (ринкові) [16]. Як бачимо, різні науковці класифікуючи методи ціноутворення акцентують увагу на різних цільових ознаках і класифікації, що призводить до певного дублювання та непорозуміння, коли однакові за суттю методи трактуються по різному. В запропонованій авторській класифікації моделей ціноутворення, які об'єднують близькі за наповненням суттю методичні прийоми (рис. 1).



*Рис. 1 Класифікація методів ціноутворення в зовнішньоекономічній діяльності підприємств роздрібно торгівлі
Джерело: розроблено автором*

В розробленій класифікації окремо пропонуємо виділити методи трансфертного ціноутворення, які є дієвим інструментом підвищення

транспарентності міжнародного податкового планування та забезпечують стабільність оподаткування та усувають можливість переміщення прибутку в інші податкові юрисдикції.

Висновки. Оптимальне визначення ціни на пряму впливатиме на загальний фінансовий стан учасника експортно-імпоротної операції та сприятиме:

- підвищенню мотивації кожного учасника експортно-імпоротної операції шляхом забезпечення можливості виходу на будь-які ринки з визначеними правилами ціноутворення;
- налагодженню системи оцінки діяльності учасників експортно-імпоротної операції, що підвищує не лише їх мотивацію, але й відповідальність;
- оптимізації фінансових результатів учасників експортно-імпоротної операції;
- ефективному розподілу ресурсного потенціалу учасників експортно-імпоротної операції, шляхом визначення найпривабливіших товарів, робіт, послуг кожного;
- мінімізації податкового навантаження при співробітництві як з резидентами, так і з нерезидентами;
- наданню гарантій, що автономність кожного учасника експортно-імпоротної операції не буде порушуватися.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Крутова, А. С. Облік в системі електронної комерції : монографія. Харків : ХДУХТ, 2011. 396 с.
2. Закон України «Про ціни і ціноутворення» [Електронний ресурс] : прийнятий Верховною Радою України від 21.06.2012 р. № 5007-VI. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.
3. Про ціноутворення в умовах реформування економіки [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 21.10.1994 № 733. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/733-94-%D0%BF>.
4. Корман І. І. Предметно-методологічні аспекти ціноутворення. Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. Київ : КНЕУ, 2008. Вип. 20. С. 431–438.
5. Смольнякова Н. М. Теорія ціни як методологічна основа формування сучасної цінової політики. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. Харків : ХДУХТ, 2011. Вип. 1. С. 274–283.
6. Корінев В. Л. Методичний підхід до ціноутворення в умовах нестабільної економіки.

- Держава та регіони. 2007. № 6. С. 63–68.
7. Чернікова Я. Теоретичні основи функцій ціни та системи цін в умовах ринкової економіки. Економічний аналіз. 2010. Вип. 7. С. 124–128.
 8. Сус Л. М. Особливості цінової політики та ціноутворення в Україні. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 1. С. 272–275.
 9. Гладких Д. Державне регулювання економіки за допомогою ціноутворення. Економіка України. 2001. №1. С. 50–55.
 10. Інструкція про порядок позначення роздрібних цін на товари народного споживання [Електронний ресурс] : затверджена наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 04.01.97 р. № 2. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0004-97>.
 11. П'ятак І. В. Ціноутворення та фактори впливу на становлення цінової політики. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2012. № 4. С. 130–134
 12. Рибка Н. В. Стан та перспективи розвитку ціноутворення в Україні. Обліково-аналітичне забезпечення інноваційного розвитку економіки: матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, 14-15 березня 2018 року. Львів: ЛНАУ, 2018. С. 291–293
 13. Капінус Л. В., Скригун Н. П. Сутність та систематизація методів встановлення цін в ринкових умовах. Економіка та управління АПК. 2011. № 5(85). С. 51–55.
 14. Подлевська О. М. Принципи ціноутворення в електронній комерції. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. 2014. Вип. 1. С. 311–317.
 15. Єгупова І. М. Особливості ціноутворення на основні послуги в готелі з урахуванням цільового прибутку. Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2011. Спецвип. 33. Ч.3. С. 93–99.
 16. Кузьменко А.В., Харченко В.В. Ціна як економічна категорія: порядок встановлення та методи ціноутворення в умовах сучасної ринкової економіки. Економіка і суспільство. Вип. 13. 2017. С. 547–552.

REFERENCES:

1. Krutova, A.S. (2011) *Oblik v systemi elektronnoyi komertsiiyi : monohrafiya [Accounting in the system of electronic commerce: monograph]*, Kharkiv, KhDUHT. [in Ukrainian].
2. Zakon Ukrayiny «Pro tsiny i tsinoutvorennnya»: pryynyatyu Verkhovnoyu Radoyu Ukrayiny vid 21.06.2012 r. № 5007-VI [The Law of Ukraine "On Prices and Pricing":

- adopted by the Verkhovna Rada of Ukraine from 21.06.2012, № 5007-VI], *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>. [in Ukrainian].
3. Pro tsinoutvorennya v umovakh reformuvannya ekonomiky: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 21.10.1994 № 733 [On pricing in the conditions of economic reform: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated October 21, 1994 № 733], *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/733-94-%D0%BF>
 4. Korman, I.I. (2008) Predmetno-metodolohichni aspekty tsinoutvorennya [Subject-methodological aspects of pricing]. *Formuvannya rynkovoyi ekonomiky : zb. nauk. pr. – Formation of market economy: Sb. Sciences*, Kiev, KNEU, vol. 20. [in Ukrainian].
 5. Smol'nyakova, N.M. (2011) Teoriya tsiny yak metodolohichna osnova formuvannya suchasnoyi tsinovoyi polityky [Theory of prices as a methodological basis for the formation of modern pricing policy]. *Ekonomichna stratehiya i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh – Economic strategy and prospects for the development of trade and services*, Kharkiv, KhDUHT, vol. 1. [in Ukrainian].
 6. Korinyev, V.L. (2007) Metodychnyy pidkhid do tsinoutvorennya v umovakh nestabil'noyi ekonomiky [Methodical approach to pricing in an unstable economy]. *Derzhava ta rehiony – State and regions*, № 6. [in Ukrainian].
 7. Chernikova, Ya. (2010) Teoretychni osnovy funktsiy tsiny ta systemy tsin v umovakh rynkovoyi ekonomiky [Theoretical foundations of the functions of price and price systems in a market economy]. *Ekonomichnyy analiz – Economic analysis*, Vol. 7. [in Ukrainian].
 8. Sus, L.M. (2016) Osoblyvosti tsinovoyi polityky ta tsinoutvorennya v Ukrayini [Features of Price Policy and Pricing in Ukraine]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky – Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic Sciences*, № 1. [in Ukrainian].
 9. Hladkykh, D. (2001) Derzhavne rehulyuvannya ekonomiky za dopomohoyu tsinoutvorennya [State regulation of the economy by means of pricing]. *Ekonomika Ukrayiny – Ukraine economy*, №1. [in Ukrainian].
 10. Instruktsiya pro poryadok poznachennya rozdribnykh tsin na tovary narodnoho spozhyvannya: zatverdzhena nakazom Ministerstva zovnishnikh ekonomichnykh zv'yazkiv i torhivli Ukrayiny vid 04.01.97 r. № 2 [Instruction on the procedure for designating retail prices for consumer goods: approved by the order of the Ministry of Foreign Economic Relations and Trade of Ukraine dated January 4, 1997 No. 2.], *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0004-97>.
 11. P'yatak, I.V. (2012) Tsinoutvorennya ta faktory vplyvu na stanovlennya tsinovoyi polityky [Pricing and factors of influence on the formation of price policy]. *Visnyk Berdyans'koho*

universytetu menedzhmentu i biznesu – Herald of the Berdyansk University of Management and Business, № 4. [in Ukrainian].

12. Rybka, N.V. (2018) Stan ta perspektyvy rozvytku tsinoutvorennya v Ukrayini [Status and prospects of pricing in Ukraine]. *Materialy Vseukrayins'koyi naukovo-praktychnoyi internet-konferentsiyi. «Oblikovo-analitychne zabezpechennya innovatsiyoho rozvytku ekonomiky:» – Materials of the All-Ukrainian scientific and practical Internet conference «Accounting and analytical support of innovative economic development»*. (pp. 291-293). [in Ukrainian].
13. Kapinus, L.V., Skryhun, N.P. (2011) Sutnist' ta systematyzatsiya metodiv vstanovlennya tsin v rynkovykh umovakh [The essence and systematization of methods for establishing prices in market conditions]. *Ekonomika ta upravlinnya APK – Economics and management of agro-industrial complex*, № 5 (85). [in Ukrainian].
14. Podlevs'ka, O.M. (2014) Pryntsypy tsinoutvorennya v elektronniy komertsiyi [Principles of pricing in e-commerce]. *Visnyk Natsional'noho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannya. Ekonomika – Bulletin of the National University of Water Management and Nature Management. Economy*, Vol. 1. [in Ukrainian].
15. Yehupova, I.M. (2011) Osoblyvosti tsinoutvorennya na osnovni posluhy v hoteli z urakhuvanniam tsil'ovoho prybutku [Features of pricing on basic services in the hotel, taking into account the target profit]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho universytetu: Seriya: Ekonomika. – Scientific herald of Uzhgorod University: Series: Economics*, Uzhhorod, Publishing House UzhNU "Goverla", Spetsvip. 33, Part 3 [in Ukrainian].
16. Kuz'menko, A.V., Kharchenko, V.V. (2017) Tsina yak ekonomichna katehoriya: poryadok vstanovlennya ta metody tsinoutvorennya v umovakh suchasnoyi rynkovoyi ekonomiky [Price as an economic category: the order of establishment and methods of pricing in a modern market economy]. *Ekonomika i suspil'stvo – Economics and Society*, Vol. 13. [in Ukrainian].

УДК 657.6 : 336.763

СУЧАСНІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

DOI 10.30838/ P.ES.2224.280519.139.499

JEL: M42, O16

**Польова Т. В., к.е.н.,
Порсюрова І. П.***Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного
торговельно-економічного університету*

В умовах глобалізації фінансового ринку для підприємств, які здійснюють операції з цінними паперами, важливим напрямком контролю є оцінка ефективності фінансових операцій. Результативність функціонування суб'єкта господарювання залежить від здійснення належного аудиту, який полягає у безперервному спостереженні та дієвості перевірки фактичних наслідків операцій з цінними паперами. У ході аудиту досліджується ефективність систем обліку та контролю щодо здійснених операцій з цим видом активів та зобов'язань. Метою статті є дослідження етапів здійснення аудиту операцій з цінними паперами, відповідних аудиторських процедур та типових помилок. Завдання дослідження полягають у визначенні об'єктів, функцій, інформаційної бази аудиту, а також етапів його проведення; визначення аудиторських процедур та робочих документів аудитора, які є інформаційним джерелом для подальшого формування правдивого аудиторського висновку. Методологією дослідження є сукупність наукових методів системного та порівняльного аналізу, що дозволило всебічно дослідити проведення аудиту операцій з цінними паперами суб'єктів господарювання. Для вивчення даного питання було застосовано такі наукові методи пізнання, як аналіз, узагальнення, групування, порівняння. Запропоновано робочу таблицю перевірки правильності відображення в обліку результатів операцій з цінними паперами, що дозволить систематизувати отриману аудитором інформацію та приймати обґрунтовані рішення. Акцентовано увагу на важливості інвентаризації цінних паперів, яка є ефективною аудиторською процедурою виявлення порушень при здійсненні операцій з цінними паперами на підприємстві. Подальшим етапом дослідження є визначення аналітичних процедур щодо аудиту операцій з цінними паперами, розробка нових аналітичних таблиць, що дозволятимуть аудитору ефективно здійснювати перевірку. Важливим подальшим напрямком дослідження є аудит фінансової звітності щодо операцій з цінними паперами за міжнародними стандартами, особливості оцінки цінних паперів за різними операціями, що здійснює підприємство.

© Польова Т. В., к.е.н., Порсюрова І. П., 2019

Ключові слова: аудит; операції з цінними паперами; етапи аудиту; аудиторські процедури; робоча таблиця аудитора; інвентаризація

UDC 657.6 : 336.763

MODERN ORGANIZATIONAL BASICS OF AUDIT OF AN ENTERPRISE SECURITIES TRANSACTIONS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.280519.139.499

JEL: M42, O16

**Polova T., PhD in Economics,
Porsiurova I.,**

Kharkiv Trade and Economics Institute of Kyiv National Trade and Economics University

Assessment of financial transactions efficiency is a significant trend in control for enterprises engaged in securities transactions under the conditions of globalization of financial market. The functioning performance of a business entity depends on proper audit fulfillment, which consists in continuous supervision and revision efficacy of operational consequences of securities transactions. The audit examines the effectiveness of accounting and control systems concerning the performed transactions with this type of assets and liabilities. The purpose of this article is to research the audit stages of securities transactions, appropriate audit procedures and common mistakes. The objectives of the research are to determine the objects, functions, information base of the audit, as well as the stages of its performance; determination of audit procedures and working documents of an auditor, which are an informative source for further formation of a true audit conclusion. The methodology of the research is a set of scientific methods of systematic and comparative analysis, which made it possible to thoroughly investigate the performance of securities transactions audit of the economic entities. For this issue, the following scientific methods have been applied: cognition as analysis, generalization, grouping, comparison. A worksheet for accounting correctness checking of the securities transactions results has been proposed, which could allow to systematize the information received by an auditor and to make the informed decisions. The emphasis has been placed on the importance of securities inventory, which is an effective audit procedure for irregularities detecting during the securities transactions at the enterprise. The next stage of the research is to define the analytical procedures for the securities transactions audit, to develop the new analytical tables, which could allow the auditor to perform the audit more effectively. An important further area of research is the audit of financial reporting on securities transactions under international standards, particularities of the valuation of securities for various transactions carried out by an enterprise.

Keywords: audit; securities transactions; audit stages; audit procedures; auditor's worksheet; inventory

Актуальність проблеми. За сучасних умов основним завданням аудиту цінних паперів підприємства є оцінка контрольного середовища суб'єкта господарювання. Ефективна система господарювання неможлива без застосування контрольних функцій, тобто без систематичного спостереження і перевірки фактів господарських операцій. Аудитор повинен ретельно здійснювати перевірку законності та доцільності операцій з цінними паперами, їх правильного відображення на рахунках бухгалтерського та податкового обліку. Правильне відображення інформації про наявність і рух цінних паперів, здійснені операції з ними в бухгалтерському обліку й у фінансовій звітності впливає на прийняття управлінських інвестиційних рішень. Вищезазначене свідчить про актуальність обраного напрямку дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемні аспекти аудиту операцій з цінними паперами було висвітлено у працях вітчизняної наукової спільноти. Так вчені-економісти Давидов Г. М., Ісаєва А. А., Мельник М. В., Пилипенко І. І., Пантелєєв А. С., Михальчишина Л. Г., Орлов І. В., Прохорова Л. І., Усач Б. Ф. та інші приділяли значну увагу плануванню та організації аудиту цінних паперів підприємства [2], внутрішньогосподарському контролю за операціями з цінними паперами [6-7], доцільності використання аналітичних процедур під час аудиту, окремі аспекти методології аудиту операцій з цінними паперами [5, 8]. Проте, недослідженими залишаються напрямки розробки робочих документів аудитора для фіксації операцій з цінними паперами. Дане питання доцільно дослідити через призму особливостей аудиторських процедур за етапами перевірки та розповсюджених помилок, що виявляються при перевірці операцій з цінними паперами.

Мета роботи. З огляду на актуальність теми та особливості невизначених питань метою роботи є визначення етапів аудиту операцій з цінними паперами, дослідження аудиторських процедур на основному етапі перевірки із зазначенням розповсюджених помилок за окремими з них, розробка робочої таблиці перевірки правильності відображення в обліку результатів операцій з цінними паперами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність аудиту операцій з цінними паперами полягає у встановленні достовірності здійснених операцій; повноті та своєчасності відображення первинних даних у зведених документах та облікових регістрах; правильності

ведення обліку операцій з цінними паперами і його відповідності прийнятій обліковій політиці, стандартам обліку та нормативно-законодавчій базі; реальності наявних зобов'язань і розрахунків; законності здійснених операцій; достовірності відображення операцій з цінними паперами у звітності підприємства [2].

Зазначимо, що для розробки ефективної методики аудиту операцій з цінними паперами важливо визначити об'єкти, завдання та функції, а також етапи проведення, аудиторські процедури і робочі документи перевіряючого. Так, об'єктами аудиту є доцільність здійснення операцій з акціями (облігаціями, векселями, ощадними сертифікатами та похідними цінними паперами, у тому числі фінансовими інвестиціями) та їх подальший облік; правильність записів у первинних документах, облікових реєстрах та звітності, які стосуються операцій з цінними паперами.

Проведення аудиту операцій з цінними паперами передбачає виконання низки завдань:

- 1) перевірка стану збереження цінних паперів;
- 2) перевірка відповідності умов обігу цінних паперів вимогам чинного законодавства;
- 3) перевірка стану системи внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами;
- 4) перевірка наявності договорів на придбання і продаж цінних паперів, актів приймання-передачі цінних паперів, з'ясування відповідності в них даних про цінні папери;
- 5) перевірка наявності та правильності оформлення Книги обліку цінних паперів;
- 6) встановлення правильності нарахування дивідендів (відсотків);
- 7) виявлення порушень при здійсненні операцій з цінними паперами і встановлення винних осіб, розробка заходів щодо запобігання порушенням у майбутньому [5].

Функції аудиту операцій з цінними паперами такі: контроль за відповідністю здійснення операцій з цінними паперами стратегічним та тактичним цілям підприємства; оцінка та підтвердження розрахунку щодо рівня інвестиційних ризиків; оцінка результатів здійснення операцій з цінними паперами; надання рекомендацій з підвищення ефективності управління операціями з цінними паперами.

Інформаційною базою аудиту операцій з цінними паперами є закони України, нормативні документи, накази (розпорядження) керівництва

підприємства; кошториси, плани; угоди (контракти), інформація від інших відділів підприємства та зовнішніх контролюючих органів, а також результати попередніх перевірок, біржова інформація; первинні документи; облікові реєстри; фінансова звітність підприємства [1, с. 142]. Інформаційною базою для аудиту акцій, облігацій внутрішніх і місцевих позик, облігацій підприємств, казначейських білетів держави й ощадних сертифікатів є дані бухгалтерського обліку і звітності про обіг цінних паперів. Бухгалтерський облік їх здійснюється на позабалансовому рахунку 08 «Бланки суворого обліку» за номінальною вартістю. Переміщення бланків відображають в обліку на підставі прибутково-видаткових документів. Списують ці бланки з позабалансового обліку одночасно із записами про реалізацію цінних паперів. Аудитори перевіряють чи ведеться облік цінних паперів на позабалансовому рахунку за їх видами та місцями зберігання, матеріально відповідальними особами, а також чи забезпечується їх збереження [6, с. 135].

На рис. 1 схематично наведено етапи аудиту операцій з цінними паперами, що включають прийняття рішення щодо проведення аудиту; обґрунтування методичних засад здійснення перевірки; виконання програми аудиту та узагальнення даних за результатами перевірки операцій з цінними паперами.

Аудит операцій з цінними паперами включає наступні стадії перевірки: планування, оцінювання системи внутрішнього контролю підприємства, безпосередня перевірка достовірності фінансової звітності щодо операцій з цінними паперами, узагальнення результатів аудиту і складання аудиторського висновку (звіту). У табл. 1 представлено аудиторські процедури, які застосовують під час перевірки операцій з цінними паперами та можливі помилки.

В процесі перевірки аудитор доцільно брати участь або спостерігати за проведенням інвентаризації цінних паперів, дані за якою зіставляються з обліковими записами на підприємстві. Результати порівняння доцільно занести до робочої таблиці, яка фіксує кількість цінних паперів, перевірену працівниками підприємства і аудитором за кожним видом, відхилення від зіставних даних та відповідні рекомендації перевіряючого [2].

При проведенні інвентаризації слід проводити не лише кількісну звірку (тобто фактичну наявність бланків цінних паперів), але і якісну, що передбачає обстеження самих бланків цінних паперів і визначення

дотримання правил при їх оформленні, належному зберіганні [7].
Перевірка бланків цінних паперів проводиться в двох напрямках:

- 1) визначення їх наявності;
- 2) оцінка правильності оформлення.

В ході інвентаризації цінних паперів встановлюється:

- правильність оформлення цінних паперів;
- реальність вартості врахованих на балансі цінних паперів;
- збереженість цінних паперів (співставлення фактичної наявності з даними бухгалтерського обліку);
- своєчасність і повнота відображення в бухгалтерському обліку отриманих доходів за цінними паперами [5].



Рис 1. Етапи проведення аудиту операцій з цінними паперами
Джерело: систематизовано авторами на підставі [3, с. 19-20]

Таблиця 1 – Аудиторські процедури на основному етапі перевірки із зазначенням розповсюджених помилок за окремими з них

Аудиторські процедури	Типові помилки
перегляд документів, що вміщують дозвіл державного органу на створення суб'єкта підприємницької діяльності чи його реєстрацію, а також статуту	неправильна інформація про види акцій, які дозволено випускати підприємству, а також кількість дозволених акцій за кожним видом
вивчення протоколів зборів ради директорів і власників акцій, інших документів стосовно формування зареєстрованого (пайового) капіталу	під час обліку операцій з акціями можливе невнесення або неповне внесення впродовж першого року засновниками часток до статутного капіталу; неналежне документування часток засновників, які були внесені до статутного капіталу або повернуті; невірний розрахунок дивідендів
аналіз залишків за видами випущених акцій і тих, що перебувають в обігу	неправильний розрахунок залишків за цінними паперами
перевірка рахунків власників акцій	неправильне відображення на бухгалтерських рахунках операцій з акціями власної та невлавної емісії; оцінка акцій відмінна від положення про облікову політику підприємства
перевірка правильності складання звіту за дивідендами, акціями і придбаними пакетами цінних паперів; з'ясування, чи декларації за дивідендами не перевищують суми нерозподіленого прибутку для виплати дивідендів і чи вірно розрахована сума нерозподіленого прибутку	прийняття рішення про виплату дивідендів за акціями до моменту повного формування обсягу зареєстрованого (пайового) капіталу чи, за наявності у акціонерного товариства збитків за результатами діяльності, неправильне нарахування податку на доходи фізичних осіб на суму дивідендів
перевірка якості документального оформлення цінних паперів	відсутність необхідних реквізитів на бланку векселів (підписи керівника та головного бухгалтера або уповноважених осіб; печатки, дати тощо); відсутність документів, що підтверджують виконання операцій з вексями (договір купівлі-продажу, видаткові накладні, акти приймання-передачі)
перевірка виконання зобов'язань, що пов'язані з цінними паперами	несвоєчасне погашення зобов'язань за вексями; порушення строків погашення облігацій; неправильне визначення податкового зобов'язання з ПДВ; не відображення або неправильне відображення податкового кредиту з ПДВ з суми відсотків за відсотковими вексями
перевірка правильності ведення обліку цінних паперів за їх видами, місцями зберігання і матеріально відповідальними особами	зловживання службовим становищем, невиконання або неякісне виконання службових обов'язків

Джерело: складено авторами за [8, с. 140; 9, с. 179]

На нашу думку, до завдань аудиту необхідно також включити перевірку правильності нарахування та відображення в обліку прибутку (збитків) за операціями з цінними паперами. При проведенні інвентаризації пропонуємо застосовувати наступну форму робочої таблиці перевірки правильності відображення в обліку отриманих фінансових результатів від цінних паперів (табл. 2) [4].

Таблиця 2 – Робоча таблиця «Перевірка правильності відображення в обліку результатів операцій з цінними паперами»

Вид цінних паперів (ЦП)	Дата отримання фінансового результату від операцій з ЦП	Розмір отриманого підприємством прибутку (збитку) за операціями з ЦП	Розмір отриманого фінансового результату за ЦП, розрахований аудитором	Відображення отриманого фінансового результату від операцій з ЦП на рахунках бухгалтерського обліку		Відхилення	Пропозиції та рекомендації (думка аудитора)
				Дт	Кт		

Джерело: авторська розробка

Зауважимо, що під час проведення аудиту операцій з цінними паперами аудитор необхідно підтвердити реальне існування цінних паперів на підприємстві, перевірити правильність їх класифікації та оцінки. Аудитор перевіряє документальне оформлення операцій з цінними паперами, правильність відображення цих операцій на рахунках бухгалтерського обліку. Перевіряється, чи правильно відображені доходи і витрати, що виникли, чи правильно визначений фінансовий результат за операціями з цінними паперами, а також те, наскільки повно і достовірно у фінансовій звітності відображена інформація про фінансові інвестиції, капітал та векселі [8, с. 140]. Аудитор здійснює перевірку правильного розмежування фінансових інвестицій за строком здійснення, формування вартості придбаних цінних паперів, визначення фінансового результату при їх вибутті, а також витрат, пов'язаних з їх реалізацією тощо.

Висновок. Повне виконання завдань аудиту операцій з цінними паперами дозволяє ефективно здійснювати перевірки правильності відображення в обліку операцій з цінними паперами та значно полегшить роботу аудитора, раціоналізує і оптимізує процес перевірки, надавши можливість приділити належну увагу найважливішим

напрямам аудиту цінних паперів. Запропонована робоча таблиця перевірки правильності відображення в обліку фінансових результатів операцій з цінними паперами дозволяє враховувати необхідний обсяг інформації для подальшого формування правдивого аудиторського висновку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Войнаренко М. П. Корпоративні цінні папери: обліково-фінансовий аспект : монографія / М. П. Войнаренко, С. З. Мошенський, Н. А. Пономарьова. – Житомир: ЖДГУ, 2006. – 260 с.
2. Ісаєва А. А. Методологія та організація обліку та аудиту цінних паперів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / А.А. Ісаєва ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – Київ, 2009. – 20 с.
3. Катрич О. В. Аудит інвестиційних проєктів: опорний конспект лекцій / О.В. Катрич, О. В. Комірна. – Київ: КНТЕУ, 2018. – с. 57.
4. Порсюрора І. П. (Котелевська І. П.) Щодо особливостей аудиту операцій з цінними паперами підприємства / І. П. Порсюрора (І. П. Котелевська) // Наукові дослідження молоді – вирішенню проблем європейської інтеграції: зб. наук. статей. Київ: УБС НБУ, 2011.1 електрон. опт. диск (CD-R). Систем. вимоги: Pentium ; 256 Mb RAM ; Windows 98, 2000, XP ; Adobe Acrobat Reader 5.0 - 8.0.
5. Мельник М. В. Ревизия и контроль / М.В. Мельник, А. С. Пантелеєв, А. Л. Звездин. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 520 с.
6. Михальчишина Л. Г. Організаційно-методичні аспекти внутрішнього контролю операцій з цінними паперами / Л. Г. Михальчишина // Економічний аналіз. – 2015. – Том 22. – № 1. – С. 131-137.
7. Орлов І. В. Система внутрішнього контролю в акціонерному товаристві / І.В. Орлов // Вісник ЖІТІ. – 2002. – № 21. – С. 163-168.
8. Трикашна Д. В. Деякі аспекти методології та організації обліку та аудиту операцій з цінними паперами / Д. В. Трикашна, Л. І. Прохорова // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – 2017. – Вип. 6(62). – С. 136-142.
9. Усач Б. Ф. Аудит : навчальний посібник / Б. Ф. Усач. – Київ: Знання – Прес, 2002. – 223 с.

REFERENCES:

1. Voinarenko, M. P., Moshenskyi, S. Z. & Ponomarova, N. A. (2006). *Korporatyvni tsinni papery: oblikovofinansovyi aspect [Corporate securities: accounting and financial aspects]*. Zhytomyr: ZhDTU [in Ukrainian].
2. Isaeva, A.A. (2009). Metodologiiia ta organizatsiia obliku ta audytu tsinnykh paperiv [Methodology and organization of accounting and audit of securities]. *Extended abstract of candidade's thesis*. Kyiv : KNU im. Shevchenko [in Ukrainian].
3. Katrych, O. V. & Komirna, O. V. (2018). *Audyt investytsiinykh proektiv [Audit of investment projects]*. Kyiv : KNTEU [in Ukrainian].
4. Porsiurova, I.P. (Kotelevska, I.P) (2011) Shchodo osoblyvostei audytu operatsii z tsinnymy paperamy [About features of audit of operations with securities of the enterprise]. *Naukovi doslidzhennia molodi – vyrishenniu problem yevropeiskoi intehratsii: Proceedings of the Conference Title*. Kyiv : UBS NBU [in Ukrainian].
5. Melnic, M. V., Panteleev, A.S & Zvezdin, A. L. (2004) *Reviziia i kontrol [Audit and control]*. Moskva. ID FBK-PRESS [in Russian].
6. Mykhalchyshyna, L. H. (2015) Organizatsiino-metodychni aspekty vnutrishnoho kontroliu operatsii z tsinnymy paperamy [Organizational and methodological aspects of internal control of securities operations]. *Ekonomichnyi analiz – Economic analysis, 1(22), 131-137* [in Ukrainian].
7. Orlov, I. V. (2002) Systema vnutrishnoho kontroliu v aktsionernomu tovarystvi [Internal control system in a joint stock company]. *Visnyk ZhITI – Herald ZhITI, 21, 163-168* [in Ukrainian].
8. Trykashna, D. V. & Prokhorova, L. I. (2017) Deiaki aspekty metodologii ta orhanizatsii obliku ta audytu operatsii z tsinnymy paperamy [Some aspects of the methodology and organization of accounting and audit of securities transactions]. *Bukhhalterskii oblik, analiz ta audit – Accounting, analysis and audit, 6(62), 136-142* [in Ukrainian].
9. Usach, B. F. (2002) *Audyt [Audit]* Kyiv: Znannia-Pres [in Ukrainian].

УДК 33.658.274

**ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.280519.149.500

JEL: L10, M41

**Поповиченко І. В., д.е.н.,
Спірідонова К. О., к.е.н.,
Загустіна А. Є.**

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглянуті теоретичні аспекти ефективності використання основних фондів на підприємстві. Систематизовані методи підвищення ефективності використання основних засобів. Розглянута модель забезпечення ефективного використання основних фондів підприємства та визначено, яким чином вона впливає на економічні результати діяльності підприємства. Розглянуто ступінь зносу основних засобів за галузями виробництва України та виявлено, яка галузь виробництва має найбільший відсоток зношеності основних фондів. Були запропоновані методи щодо покращення використання основних засобів підприємства та заходи, впровадження яких призведе до поліпшення структури основних виробничих фондів. Виявлені умови, необхідні для забезпечення оптимальних темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва. Досліджено як ефективне використання основних фондів впливає на рівень виробництва, виготовлену продукцію та економічну ефективність діяльності підприємства. Таким чином, було виявлено, що для забезпечення необхідних темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва необхідно створити умови для інтенсифікації, відтворення і поліпшення використання діючих основних фондів підприємств. Ці процеси, з одного боку, можуть сприяти постійному підтриманню належного технічного рівня кожного підприємства, а з іншого- виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, знизити собівартість виробів за рахунок скорочення питомої амортизації та витрат, підвищення інтенсифікації виробництва дає можливість збільшити обсяг обслуговування виробництва і його управління, збільшити фондівдачу і прибутковість. В статті розглянута система показників, яка формує модель та дає змогу емко характеризувати ефективність основних фондів, охоплює два блоки: перший показник відтворення окремих видів і всієї сукупності засобів виробництва; другий в цілому і окремих її видів . Необхідність виділення самостійної групи показників відтворення засобів праці, які характеризують

процес їх руху, технічний стан та структуру, обумовлена тим, що процеси відтворення істотно і безпосередньо впливають на ступінь ефективності використання застосовуваних у виробництві машин, устаткування інших знарядь праці.

Ключові слова: ефективність; основні засоби; підприємство; фактори; методи

UDC 33.658.274

MAIN DIRECTIONS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF USING FIXED ASSETS IN THE MODERN CONDITIONS

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.149.500

JEL: L10, M41

**Spiridonova K., PhD in Economics,
Zagustina A.**

Prydniprovskya State Academy of Civil Engineering and Architecture

Theoretical aspects of the efficiency of the use of enterprise's fixed assets have been analyzed. methods for increasing the efficiency of the use of fixed assets are systematized. The model of ensuring the effective use of fixed assets of the enterprise and the way it affects economic results of the enterprise have been considered. The proposed model provides an opportunity to improve the economic performance of the enterprise. The degree of depreciation of fixed assets by the branches of production in Ukraine has been considered and it has been revealed which branch of production has the highest percentage of depreciation of fixed assets. Methods for improving the use of capital assets of the enterprise and the measures which will improve the structure of fixed assets were proposed. Conditions that will ensure the optimum rate of development and increase the efficiency of production were determined. It has been investigated how the effective use of fixed assets affects the level of production, manufactured products and economic efficiency of the enterprise. Thus, it has been found that in order to ensure the necessary pace of development and increase the efficiency of production, it is necessary to create conditions for intensification, reproduction and improvement of the use of existing fixed assets of enterprises. These processes, on the one hand, can contribute to the constant maintenance of the appropriate technical level of each enterprise, and on the other - the production of products without additional investment resources, reduce the cost of products by reducing the specific depreciation and costs, increasing the intensification of production gives an opportunity to increase the volume of service production and its management, increase return on assets and profitability. In the article the system of indicators, which forms the model and enables to characterize the efficiency of fixed assets, covers two blocks: the first indicator of reproduction of certain types and the entire set of means of production; the second as a whole and its individual species. The need to allocate an independent group of indicators of reproduction of means of labor, which characterize the process of their

movement, technical condition and structure, due to the fact that the processes of reproduction significantly and directly affect the degree of effectiveness of the use of machines used in the production of equipment and other tools.

Key words: efficiency; fixed assets; enterprise; factors; methods

Актуальність проблеми. Ефективне використання основних фондів на підприємстві сприяє зростанню технічного рівня виробництва, збільшенню економічного та виробничого потенціалу, зростанню продуктивності праці. Завдяки цьому з'являються більш широкі можливості для диверсифікації виробництва, випуску нового продукту, який буде більш рентабельним, якісним та бажаним для споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ефективності використання основних фондів займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, серед яких Бондар Н.М., Кругляк Б. С., Бондар Т. П., Зайцева О. Б., Ковальов А. І., Скиба Г. В., Яріш О.В., Бурова Т. А., Єпіфанова І. Ю., Маяковська Ц. В., Сударкіна С. П. Незважаючи на вагомий внесок науковців, питання розробки та обґрунтування напрямів ефективності використання основних фондів є недостатньо вивченими і тому потребує удосконалення і уточнення.

Мета статті - розглянути теоретичні аспекти ефективного використання основних засобів та систематизувати наявні методи підвищення ефективності використання основних фондів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. В забезпеченні ефективної діяльності підприємства значну роль відіграє стан основних фондів. Необхідно зазначити, що їх технічний стан є матеріальним відображенням науково-технічного прогресу, який відіграє роль головного чинника в підвищенні ефективності здійснення виробничого процесу. Тому не дивно, що оцінка стану основних фондів є найбільш дієвим етапом в процесі управління технічним забезпеченням [1].

Ефективне використання основних засобів має позитивний вплив на діяльність підприємств, оскільки:

- збільшується економічний потенціал і виробничі можливості галузі, підвищується технічний рівень виробництва;
- розширюються можливості для прискорення переорієнтації підприємств на випуск нової продукції, яка користується більш високим попитом у споживачів;

- зростають темпи продуктивності праці, поліпшується якість промислової продукції.

Для оцінювання ефективності використання основних виробничих засобів використовують систему показників:

- показники ефективності стану та відтворення основних засобів;
- показники ефективності використання основних засобів (узагальнюючі показники та коефіцієнти використання устаткування та виробничих площ) [2, с. 314].

Відтворення основних виробничих засобів — це процес безперервного їх поновлення. Розрізняють просте та розширене відтворення.

Існують різні форми простого та розширеного відтворення. Просте відтворення передбачає відновлення капіталу в незмінних розмірах, а розширене – у постійно зростаючих масштабах (підвищення обсягу та/чи номенклатури виробів, випуск більш якісної продукції, тобто з вищою продуктивністю, новими властивостями чи функціями.). До форм простого відтворення відносяться заміна застарілих засобів праці на аналогічні та капітальний ремонт. Грошовим джерелом простого відтворення є амортизаційні відрахування.

Розширене відтворення основних фондів здійснюється шляхом реконструкції, розширення та технічного переозброєння діючих і будівництва нових підприємств та цехів. Усі роботи, пов'язані зі створенням основних фондів, називаються капітальним будівництвом.

Однією з головних умов підвищення ефективності відтворювальних процесів є оптимальність строків експлуатації основних фондів (передусім активної частини) відповідно до їх первинного технологічного призначення. При цьому як скорочення, так і збільшення періоду експлуатації по-різному впливає на ефективність відтворення і використання знарядь праці.

Скорочення строків експлуатації основних фондів, з одного боку, уможливорює прискорення їх оновлення, зменшення їх морального старіння, зниження ремонтно-експлуатаційних витрат, а з іншого - обумовлює зростання собівартості продукції за рахунок амортизаційних сум, потребує більших за обсягом інвестиційних ресурсів для нарощування виробничих потужностей.

Подовження періоду функціонування основних фондів дає змогу зменшити обсяг щорічної заміни спрацьованих засобів праці й за рахунок цього спрямовувати більше ресурсів на розширене відтворення, але при цьому знижується загальна продуктивність діючих основних фондів. Саме тому терміни експлуатації машин і устаткування мають бути оптимальними, тобто такими, що забезпечують найменші витрати суспільної праці на їх виготовлення і використання у виробничому процесі протягом усього періоду їх функціонування.

Напрями підвищення ефективності використання основних виробничих фондів поділяються на два види:

1) Екстенсивний – вид відтворення, що знаходить своє вираження насамперед у збільшенні часу роботи основних виробничих фондів. Зокрема, перевага повинна надаватися насамперед заходам, спрямованим на підвищення змінності роботи устаткування, що призводить до зростання обсягів виробництва продукції і підвищення ефективності використання основних засобів. У зв'язку з цим на підприємствах необхідно забезпечувати оптимальну структуру складових засобів праці, досягнення пропорцій між робочою силою і відповідними видами машин і устаткування, тобто повинна зростати питома вага прогресивного нового устаткування, удосконалюватись організація функціонування виробничої інфраструктури, що сприятиме поліпшенню технічного обслуговування основних підрозділів підприємства, перерозподілу працюючих в його межах, вивільненню робітників в допоміжних виробництвах і залучення їх після відповідної підготовки до роботи в основних цехах, щоб підвищити змінність наявного у них устаткування. Отже, екстенсивне поліпшення використання основних фондів та виробничих потужностей має певні межі.

2) Інтенсивний – вид відтворення, завдяки якому збільшується віддача засобів праці на одиницю часу. Даний напрям має набагато ширші можливості поліпшення використання основних фондів та виробничих потужностей, яке передбачає підвищення ступеня завантаження устаткування за одиницю часу. Підвищення інтенсивного завантаження устаткування може бути досягнуто шляхом модернізації діючого устаткування, машин та механізмів, встановлення оптимального режиму їх роботи.

Важливий резерв кращого екстенсивного та інтенсивного використання основних фондів та виробничих потужностей - це швидке освоєння проектних потужностей, введення в дію нових технологічних ліній, агрегатів, устаткування. Поліпшення інтенсивного та екстенсивного використання основних засобів підприємств безпосередньо позначається на зниженні собівартості виробів за рахунок економії на умовно-постійних витратах, а в кінцевому підсумку це дає змогу збільшити прибуток підприємств та підвищити рентабельність їх діяльності.

Практика свідчить, що середній фактичний період освоєння виробничих потужностей становить 5-6 і більше років. Разом з тим, технічно і економічно обґрунтовані розрахунки підтверджують реальну можливість досягнення проектних показників за один - два роки, залежно від галузі [3].

Під впливом навколишнього середовища та експлуатаційних навантажень відбувається зношення основних засобів. Фізичне зношення зменшує вартість основних засобів і з часом робить їх непридатними до експлуатації. Тому, коли подальше використання основних засобів у виробництві стає неможливим, виникає необхідність заміни такого засобу новим аналогічного призначення. Ступінь зносу основних засобів на підприємствах України наведено на рис.1.

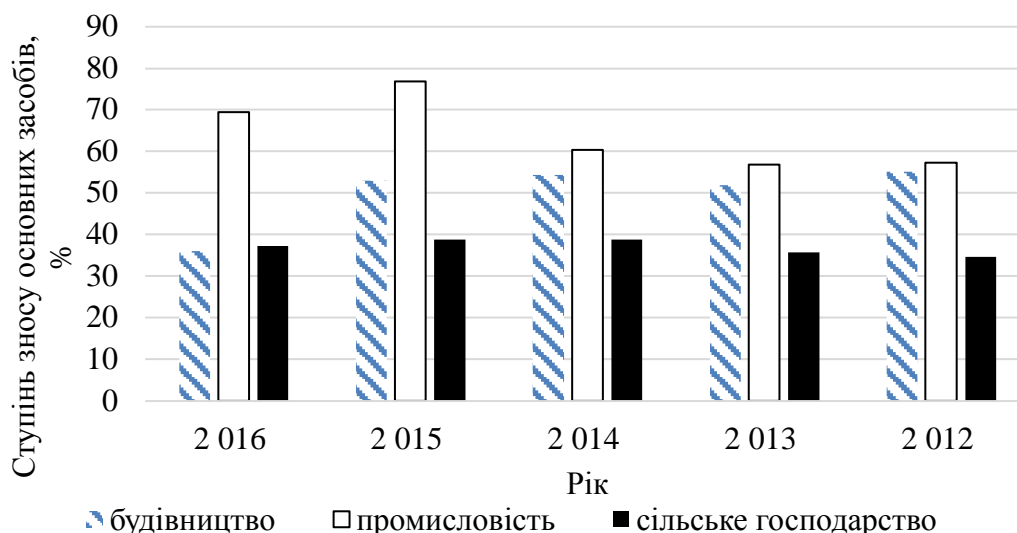


Рис.1 Динаміка зносу основних засобів на підприємствах України за галузями виробництва
Джерело: [7]

Таким чином, найбільший відсоток зносу мають підприємства у галузі промисловості, що пов'язані з великими обсягами виробництва продукції та матеріалоємним виробництвом. Для того щоб покращити ефективність виробництва розробляють ряд напрямків, які спрямовані на підвищення ефективності використання основних виробничих фондів.

Основні напрямки підвищення ефективності використання основних виробничих фондів підприємств:

1. Установка, монтаж та введення в експлуатацію основних виробничих фондів по можливості одночасно.
2. Збільшення капітальних вкладень в активну частину основних виробничих фондів підприємства.
3. Максимально можливе використання продуктивності та потужності наявного на підприємстві парку обладнання.
4. Максимально можливе використання календарного фонду часу згідно з технічними характеристиками обладнання.
5. Забезпечення належного обслуговування та дотримання необхідних умов експлуатації обладнання.
6. Своєчасне оновлення основних виробничих фондів підприємства.
7. Застосування комбінованого способу організації виробничих процесів на підприємстві.
8. Включення до виробництва незадіяних виробничих фондів.
9. Рівномірне завантаження основних виробничих фондів протягом робочого дня.
10. Підвищення професійно-кваліфікаційного рівня обслуговуючого основні виробничі фонди персоналу [4].

Основними факторами, які впливають на структуру основних засобів підприємств, є: рівень автоматизації і механізації, рівень спеціалізації і кооперування, кліматичні та географічні умови розміщення підприємств. Кожний фактор по-різному впливає на структуру виробничих засобів.

Для поліпшення структури основних виробничих фондів застосовують такі методи:

- 1) оновлення та модернізація обладнання;
- 2) вдосконалення структури обладнання за рахунок збільшення частки прогресивних видів верстатів і машин, особливо верстатів для виконання фінішних операцій, автоматичних та напівавтоматичних

верстатів, універсальних агрегатних верстатів, автоматичних ліній, верстатів з числовим програмним управлінням;

- 3) краще використання будівель і споруд, встановлення додаткового обладнання на вільних площах;
- 4) правильна розробка проектів будівництва та високоякісне виконання планів будівництва підприємств;
- 5) ліквідація зайвого обладнання, що забезпечує більш правильні пропорції між його окремими групами.

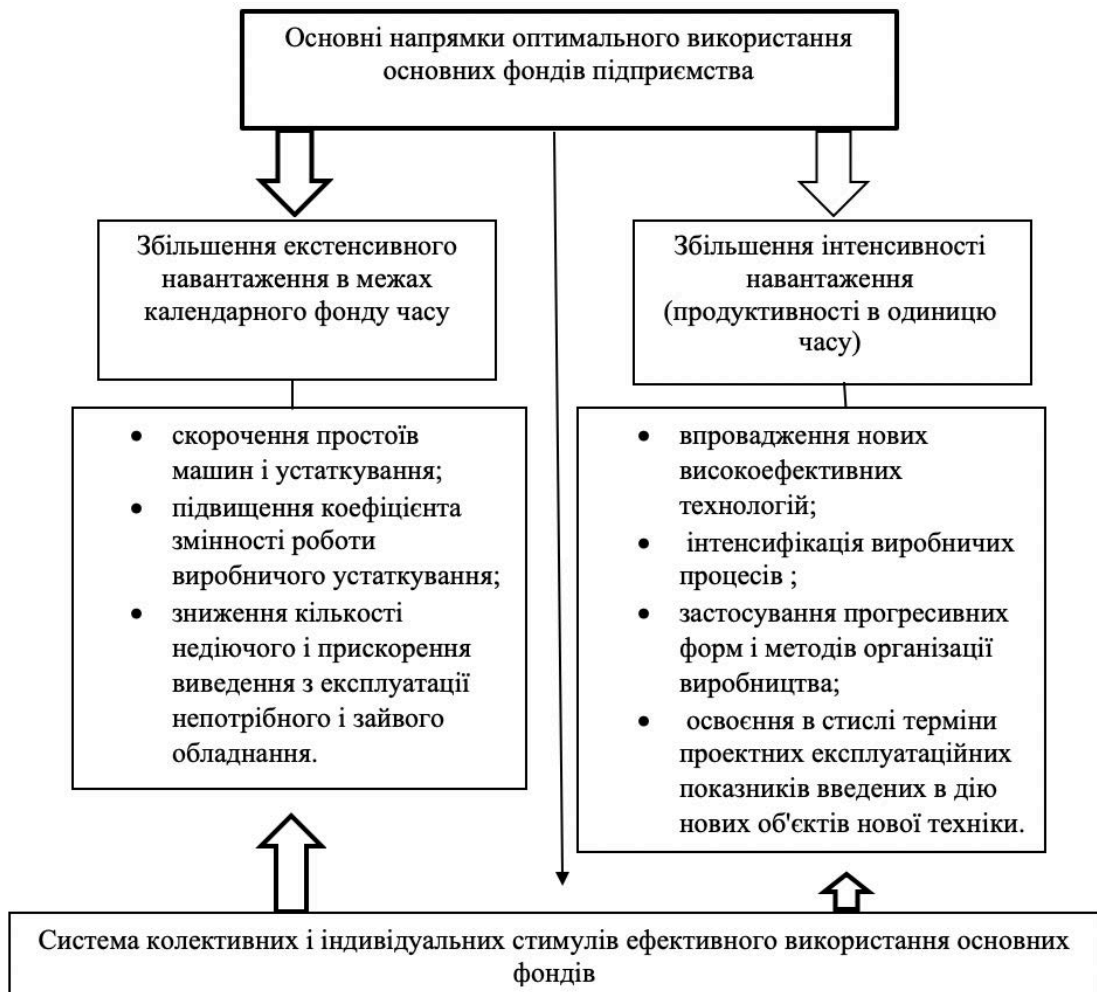
Основні шляхи підвищення ефективності використання основних фондів:

- 1) зростання рівня фондозабезпеченості підприємства;
- 2) удосконалення засобів праці, підвищення їх надійності та довговічності;
- 3) поліпшення технічного обслуговування машинно-тракторного парку і зростання його продуктивності;
- 4) зниження витрат на будівництво приміщень і споруд, використання місцевих будівельних матеріалів;
- 5) зниження ціни на сільськогосподарські машини й обладнання, що постачаються промисловими підприємствами;
- 6) удосконалення структури основних засобів, підвищення питомої ваги активної їх частини, що сприятиме зростанню виробництва, зниженню собівартості продукції, збільшенню грошових нагромаджень підприємства [5];
- 7) встановлення оптимальних пропорцій між основними виробничими фондами й оборотними засобами;
- 8) раціональна спеціалізація та концентрація виробництва;
- 9) упровадження прогресивних технологій виробництва продукції рослинництва і тваринництва;
- 10) підвищення кваліфікації кадрів й удосконалення матеріального стимулювання.

Головною ознакою підвищення рівня ефективності використання основних фондів підприємства є зростання обсягу виробництва продукції. Кількість виготовленої продукції при заданій величині виробничого апарату залежить, з одного боку, від часу виробничої роботи машин і устаткування протягом доби, місяця або року, тобто від інтенсивності їх завантаження, а з іншого - від ступеня інтенсивності використання знарядь праці в одиницю часу. Крім того, обов'язково

повинні діяти ефективні стимули, що забезпечують краще використання основних фондів. У цілому систематизована модель забезпечення ефективного використання основних фондів підприємства представлена на рис. 2 [6].

Заходи, наведені на рис. 2, можна умовно розділити на дві групи 1) збільшення екстенсивного завантаження; 2) підвищення інтенсивного навантаження. При цьому потрібно звернути увагу на дві важливі обставини: по - перше, якщо екстенсивне завантаження машин і устаткування обмежується тільки календарним фондом часу, то можливості підвищення інтенсивного навантаження обладнання, його продуктивність не є обмеженими. По- друге, здійснення заходів екстенсивного напрямку, як правило, не вимагає капітальних витрат, а збільшення рівня інтенсивного використання виробничого апарату пов'язане зі значними інвестиціями.



*Рис. 2 Модель забезпечення ефективного використання основних фондів підприємства
Джерело: [6]*

Висновки. Забезпечення необхідних темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва можливе за умови інтенсифікації відтворення та поліпшення використання діючих основних фондів підприємств. Ці процеси, з одного боку, сприяють постійному підтриманню належного технічного рівня кожного підприємства а з іншого - дають можливість збільшити обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, знизити собівартість виробів за рахунок скорочення долі амортизації і витрат на обслуговування виробництва і його управління, підвищити фондівіддачу і прибутковість.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Слєць О.П. Шляхи підвищення ефективності використання основних засобів підприємства. Економіка і менеджмент 2016: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф. Дніпропетровськ, 2016. С. 92-94.
2. Мацибора В.І. Економіка підприємства :навч. посіб. для вузів / В.І. Мацибора, В.К. Збарський, Т.В. Мацибора. – К. :Каравела, 2008. – 312 с.
3. Шляхи підвищення ефективності використання виробничих ресурсів на підприємстві : веб-сайт. URL: <http://www.uaeconomic.com> (дата звернення 21.05.2019)
4. Напрямки підвищення ефективності використання основних виробничих фондів підприємства: веб-сайт. URL: <https://pidruchniki.com>_(дата звернення 21.05.2019)
5. Яшан Ю. В., Напрямки підвищення ефективності відтворення і використання основних засобів: зб. наукові праці Економічні науки. Кіровоград. 2012. вип. 22, ч.ІІ С. 402-407.
6. Грещак М.Г., Колот В.М. Економіка підприємства: підручник за заг. ред. С. Ф. Покропівного. Київ: КНЕУ, 2003.528с.
7. Державна служба статистики України: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 21.05.2019).
8. Економіка підприємства: навчальний посібник / Балацький Є.О., Дутченко О.М., Шамота Г.М. та ін. Суми, 2014. 154 с.

REFERENCES:

1. Elets, O. P. (2016). Shlyahi pidvischennya efektyvnosti vikoristannya osnovnih zasobiv pidpritmstva [Ways to increase the efficiency of using the enterprise's basic assets]. *Ekonomika I menedzhment: perspektivi Integratsiyi ta Innovatsiyynogo rozvitku- Economics*

- and Management: Prospects for Integration and Innovation Development*, (p.p. 92-94.) [in Ukrainian].
2. Matsibora, V.I. (2008) *Ekonomika pidpriemstva [Business Economics]*. Karavela [in Ukrainian].
 3. Shlyahi pidvischennya efektyvnosti vikoristannya virobnychih resursiv na pidpriemstvi [Ways to increase the efficiency of the use of productive resources at the enterprise]. www.uaeconomic.com [in Ukrainian].
 4. Napryamki pidvischennya efektyvnosti vikoristannya osnovnih virobnychih fondiv pidpriemstva [Directions of increase of efficiency of use of the main production assets of the enterprise]. www.pidruchniki.com [in Ukrainian].
 5. Yashan, Yu. V. (2012) Napryamki pidvischennya efektyvnosti vidtvorennya i vikoristannya osnovnih zasobiv [Directions for increasing the efficiency of reproduction and use of fixed assets]. Kirovograd.(p.p. 402-407) [in Ukrainian].
 6. Greschak, M.G. & Kolot, V.M. (2003). *Ekonomika pidpriemstva [Business Economics]*. Kiyiv: KNEU [in Ukrainian].
 7. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini [State Statistics Service of Ukraine]. www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
 8. Balatskiy, E.O., Dutchenko O.M., Shamota G.M (2014) *Ekonomika pidpriemstva [Business Economics]*. Sumi. [in Ukrainian].

УДК 331.10:658.31

КОМАНДА R&D- ПРОЕКТУ У СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.280519.160.501

JEL: M14, O32

Сердюков К. Г., д.е.н.*Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету*

Економічне зростання на рівні суб'єкта господарювання – це результат ефективної діяльності його співробітників, а особливість інноваційної діяльності полягає в її колективному та творчому характері. Основною метою статті є дослідження місця команди R&D-проекту у корпоративній структурі та обґрунтування особливої ролі взаємовідносин між різними зацікавленими особами у системі корпоративного управління в умовах здійснення інноваційної діяльності. У статті доведено, що команда R&D-проекту складається з висококваліфікованих, творчих особистостей, які мають різні мотиви та особисті якості, не бажають працювати у жорстких рамках, нав'язаних корпоративною культурою. Це провокує появу додаткових конфліктів інтересів як у середині групи, так і загострення протиріччя між власниками та учасниками команди, менеджерами і учасниками команди. Але формування такої команди дозволяє скоротити період реалізації проекту, можливість оперативного реагування на зміни, спрощення системи контролю, зацікавленість членів групи у результатах проекту, зниження рівня несприйняття інновацій у колективі в цілому. До загальних законів управління командами R&D-проектів доцільно віднести: професіоналізм команди та забезпечення її усіма необхідними ресурсами; автономія та максимальна увага; висвітлення досягнутих нею результатів. Також у роботі визначено фактори, що гальмують ефективність роботи команди R&D-проекту. Найбільш впливовими з них є: попередній досвід, який блокує здатність бачити щось нове, невизначеність функцій, незацікавленість керівників та власників у результатах інноваційної діяльності, обмеження у системі комунікацій, автократичний стиль керівництва, неефективний менеджмент: недовіра до ідей, що формуються на нижчих рівнях, зайва бюрократизація, тотальний контроль, некоректна поведінка й висловлювання, кулуарне прийняття рішень, втручання інших відділів у оцінку пропозицій та рішень, постійна критика і погрози. Виявлені у статті закономірності та надані рекомендації дозволять підвищити ефективність діяльності як суб'єкта господарювання в цілому, так і корпоративного управління зокрема.

Ключові слова: інноваційна діяльність; персонал; R&D-проект; корпоративне управління; суб'єкт господарювання

© Сердюков К. Г., д.е.н., 2019

UDC 331.10:658.31

R&D-PROJECT TEAM IN CORPORATE MANAGEMENT SYSTEM

DOI 10.30838/ P.ES.2224.280519.160.501

JEL: M14, O32

Serdyukov K., Dr. of Econ. Sc.*Kharkiv Institute of Finance of Kiev National Trade and Economic University*

Economic growth at the level of a business entity is a result of the effective work of its employees, and the feature of innovative activity lies in its collective and creative nature. The main object of the article is to study the place of the R&D-project team in the corporate structure and to substantiate the significant role of the relationships between various interested parties in the corporate management system in terms of innovative activity. It has been proved that the R&D-project team consists of fully qualified, creative individuals who have different motives and personal qualities, who are not willing to work in the rigid framework imposed by corporate culture. This provokes the emergence of additional conflicts of interest both inside the group and the exacerbation of contradictions between the owners and team members, managers and team members. However, the organization of such a team can reduce the period of project implementation, the ability to respond promptly to changes, simplify the control system, ensures the interest of team members in the results of the project, reduces the level of non-acceptance of innovation in the team as a whole. It is expedient to refer to the general laws of management of teams of R & D projects: the professionalism of the team and providing it with all necessary resources; autonomy and maximum attention; coverage of the results achieved by it. Also, factors that inhibit the effectiveness of the R & D project team have been defined. The most influential of these are: prior experience that blocks the ability to see something new, uncertainty of functions, the lack of interest of managers and owners in the results of innovation, constraints in the communications system, autocratic leadership style, ineffective management: distrust of the ideas that are formed at lower levels, excessive bureaucracy, total control, incorrect behavior and statements, marginal decision-making, interference of other departments in the evaluation of proposals and decisions, constant criticism and threats. The patterns and given recommendations provided in the article will help to improve the efficiency of the activities of both the business entity as a whole and corporate management in particular.

Keywords: innovative activity; personnel; R&D-project; corporate management; business entity

Актуальність проблеми. Інноваційність підприємства визначається не лише його потенціалом, а перед усім, середовищем, у якому воно функціонує, на яке націлені результати діяльності, у якому концентруються усі зв'язки й оцінюється ефективність рішень, що

приймаються на підприємстві. Неможливо аналізувати процеси у середині підприємства окремо від розгляду стану інноваційної діяльності в Україні. Вітчизняна економіка завжди відчувала «брак фінансування» особливо у сфері досліджень і розробок. Видатки західних країн на наукові розробки за період 1998 – 2013 рік зросли вдвічі, розвинуті азійські країни за цей же час збільшили фінансування майже у 4,5 рази, а в Україні вони знизилися з 1,34 % до 0,64 % ВВП [1]. На поточний момент наша країна має 16,2 % інноваційно активних підприємств, а розвинуті країни, такі як Австрія, Данія, Німеччина – до 74 % [2].

У 2017 р. на інновації підприємства витратили 9,1 млрд. грн, у т. ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 64,7 %, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 23,8%, на придбання інших зовнішніх знань – 0,2 % [3].

І негативна тенденція продовжується. За даними агентства Bloomberg: Україна за 2018 рік впала у рейтингу інноваційності на 7 позицій і займає 53 місце. Найнижчі бали наша країна отримала за невелику кількість інноваційних компаній, які б походили і мали штаб-квартиру в Україні, а також за прогалини у сфері освіти [4]. Але вітчизняна економіка має значні потенціальні можливості, які ґрунтуються, перед усім, на наявності досвідчених професіоналів, схильних до креативної праці та творчого пошуку.

Аналіз останніх наукових досліджень Тема стимулювання інноваційної діяльності, вибору стратегії та її реалізація постійно знаходиться у полі зору вітчизняних та іноземних дослідників: В. Геєц, Ю. Бажал, А. Ігнатюк, Л. Федулова, С. Ілляшенко. Проблемні питання підвищення ефективності управління персоналом в цілому, а також у системі корпоративного управління не втрачають своєї актуальності: І. Ансофф, П. Друкер, Г. Кунц, М. Мескон, Ф. Хедоурі, СТ. Пітерс, Г. Саймон, Д. П. Богиня, В. М. Данюк, І. Д. Крижко, О. В. Крушельницька, В. М. Нижник, І. Л. Петрова, М. В. Семикіна, Г. В. Щекін та інші – досліджували ці питання.

Але у літературі практично відсутнє поєднання цих важливих для підприємства напрямів управління. А оскільки впровадження інноваційної діяльності покладається на персонал, то необхідно досліджувати та враховувати на практиці специфічні риси управління

персоналом, що займається дослідженнями та розробками, у системі корпоративного управління.

Мета роботи. Основною метою є дослідження місця команди R&D-проекту у корпоративній структурі та обґрунтування особливої ролі взаємовідносин між різними зацікавленими особами у системі корпоративного управління в умовах здійснення інноваційної діяльності.

Викладення основного матеріалу дослідження. Інноваційна діяльність стає невід'ємною складовою діяльності сучасного підприємства, що витікає з нової парадигми про використання знань та комерціалізованих розробок як найважливішого економічного ресурсу. Упродовж 2018 р. наукові дослідження і розробки (далі – НДР) в Україні виконували 950 організацій, 48,1 % з яких належали до державного сектору економіки, 37,0 % – підприємницького, 14,9 % – вищої освіти. На підприємствах та в організаціях, які здійснювали НДР, кількість виконавців таких робіт на кінець 2018 р. становила 88,1 тис. осіб [5]. Це ще раз підкреслює наявність в нашій країні значного людського інноваційного потенціалу, який здатен генерувати нові знання та комерціалізувати отриманий результат. А це передбачає суттєві зрушення у системі корпоративного управління та формах і методах управління персоналом.

Робота над інноваційним проектом передбачає не тільки формулювання цілей, задач проекту, розробку заходів, встановлення показників ефективності та виділення ресурсів, а це ще особлива діяльність над створенням команди такого проекту. Розробка інноваційного проекту можлива за двома формами організації праці персоналу:

- у межах функціональної діяльності, коли здійснення інноваційних розробок йде паралельно з основною роботою співробітника;

- через створення окремої команди, яка займається виключно цим проектом, що дозволяє у повному обсязі розкрити інноваційний потенціал підприємства, коли йде концентрована робота над певним R&D-проектом. На цьому варіанті ми зупинимося у межах цієї публікації.

Інноваційна діяльність шляхом розробки R&D-проектів має суттєві переваги. Оскільки це «сфера конкуренції навіть у структурі підприємства, яка базується на принципі крос-функціональних команд; відкрита система широкого взаємозв'язку між основними підрозділами

підприємства, а також постачальниками, конкурентами, споживачами з метою економії часу розробки інновації. Це передбачає використання аутсортінгу, стратегічних партнерств з використання дослідних центрів, високотехнологічного обладнання» [6].

Команда R&D-проекту – це сукупність професіоналів, мета яких створити новий бізнес у межах існуючої компанії. Її успішна робота залежить від того, чи усвідомлюють власники і топ-менеджмент організації наступні правила:

1. Професіоналізм команди. Команда тримається на 3-4 ініціаторах односторонніх, які визначають напрямок проекту та формують склад команди. Результати багатьох досліджень дозволили зробити висновок, що оптимальний склад групи 5-11 осіб. Менший склад працює менш ефективно через недостатню ясність статусу та місця команди у корпоративній структурі, невизначеність функціональних ролей її учасників. Більша кількість учасників провокує створення неформальних груп усередині, більшу конфліктність та домінування емоційних та психологічних відносин над професійними. У таких групах не вдається реалізувати творчі проекти [7]. Команда R&D-проекту повинна бути укомплектована кращими співробітниками організації. Також вона повинна бути забезпечена необхідним набором ресурсів: виробничих, фінансових, інформаційних, інфраструктурних та організаційних. Команда R&D-проекту формується на напівпостійній основі, складовими якої є ядро (висококваліфіковані спеціалісти, що працюють тільки над визначеною проблемою) та периферія (технічний та допоміжний персонал).

2. Діяльність команди R&D-проекту повинна максимально висвітлюватися. Усі члени команди повинні постійно відчувати особливе місце у корпоративній структурі та високу відповідальність. Крім того важливою ознакою оптимальності і відкритості інноваційних структур є фіксація та оприлюднення результатів. Таким чином помилки та невдалі експерименти стають додатковим капіталом компанії, який зменшує вірогідність повторення схожих помилок у більших масштабах.

3. Максимально можлива автономія, межі якої можуть коливатися між виокремленням у окрему структуру у рамках мережевої організації до створення платформи розвитку бізнесу на основі об'єднання технологій і компетенцій.

Таким чином, успішність управління командою R&D-проекту базується на врахуванні наступних особливостей:

- орієнтація на висококваліфікованих спеціалістів;
- особливі вимоги щодо творчого потенціалу та психологічних характеристик;
- висока плинність кадрів;
- орієнтація співробітників на реалізацію потреб вищого рівня;
- мотивація на постійне підвищення рівня власного професіоналізму.

Визнаючи величезну роль команди R&D-проекту, власники та менеджери повинні сформувати особливу систему управління такими колективами, яка б враховувала не тільки методи прийому на роботу, адаптації та мотивації, а, наприклад, питанням визначення оптимального графіку роботи.

Оскільки в команді R&D-проекту інтелектуальна та творча активність виступає запорукою успішності всієї діяльності, то існування періодів високої мозкової активності дослідника повинно враховуватися менеджером. Необхідно надавати співробітникам можливість починати свій день раніше чи пізніше, мати гнучкий графік роботи. Необхідність постійного підвищення кваліфікації персоналу, розвиток їхнього творчого потенціалу, вимагають час на самоосвіту та відвідання тренінгів і семінарів, що теж повинно бути враховано у робочому графіку.

Діяльність з набору персоналу інноваційної організації передбачає, що менеджер повинен оцінити творчий та науковий потенціал майбутнього співробітника. Ефективну систему відбору персоналу побудувати дуже складно і під кожний проект формується своя ексклюзивна модель на основі внутрішніх критеріїв професійної успішності, здобутих навичок, психологічно-емоційного типу особистості.

Керівництво повинно усвідомлювати, що до команди R&D-проекту неможна застосовувати детальний, по стадійний контроль. Працю членів такої команди неможна нормувати, а також практично неможливо оцінити внесок конкретної особи. Це заважає адекватній оцінці праці і, відповідно, винагороді. Крім того, визначити справедливую винагороду заважає розмитість поняття «соціальний статус» у команді R&D-проекту. У рамках команди він визначається креативністю, новизною висунутих ідей, готовністю до ризику, що сторонній погляд з боку керівництва не

завжди може адекватно оцінити. Взагалі питання мотивації та винагороди є особливо актуальними для інноваційних організацій. З одного боку, загально прийнятим є підхід, відповідно до якого знижується роль матеріальної мотивації, а потреби у самореалізації і саморозвитку висунуті на перший план. Але у сучасних умовах для саморозвитку і підвищення рівня компетенцій необхідне постійне навчання, для підтримання визнання потрібні постійні інвестиції в себе. Тому матеріальне стимулювання повинно задовольняти дослідника. При цьому для попередження «відтоку мізків» найцінніших дослідників та новаторів можна вводити до складу акціонерів даної організації, або іншим чином підвищувати їхню зацікавленість у довгостроковій успішній співпраці. Крім того необхідно активніше використовувати опосередковане стимулювання через співучасть, визнання особистих якостей, надання результатів для самооцінки.

Креативна робота команди R&D-проекту генерує не тільки продуктивні рішення, але і є джерелом конфліктних ситуацій. Але виникати конфлікти можуть не тільки через міжособистісні або міжгрупові ситуації, але і через недосконалість організаційної структури, невідповідність цілей і наявних ресурсів, відсутність чіткої вертикальної структури управління. Іноді вирішення конфлікту є єдиною можливістю досягти поставленої мети. Тому управління конфліктами набуває особливого значення в інноваційних організаціях. На поточний момент структурні методи управління конфліктами визначаються як найбільш продуктивні. Встановлення загальних цілей, цінностей мінімізує причини конфлікту, дозволяє об'єднати сторони, що конфліктують. Також використання при вирішенні конфліктів елементів системи винагороди дає позитивний результат. Але націленість на безконфліктне існування може приводити до пригнічення творчої особистості, згасання її потенціалу і здібностей.

Враховуючи особливості співпраці у складі команди R&D-проекту та особисті характеристики її учасників, на особливу увагу заслуговують питання адаптації. Творчий потенціал співробітника зростає у дружньому колективі. Тому значні ресурси та зусилля менеджерів повинні спрямовуватися на діяльність з покращення соціально-психологічного клімату у колективі. Крім того, для інноваційних підприємств нормою повинна стати «випереджаюча» адаптація, наприклад, через формування

структури корпоративного підприємництва – коли кожен може давати пропозиції, рішення, створювати зразки та прототипи, проводити експерименти.

Також необхідно враховувати наявність факторів, що гальмують ефективність роботи команди R&D-проекту. Одним з таких факторів, що має парадоксальний характер є «прокляття знань» – це попередній досвід, який блокує здатність бачити щось нове. До більш звичних відносять:

- невизначеність функцій;
- незацікавленість керівників та власників у результатах інноваційної діяльності;
- обмеження у системі комунікацій, блокування потоків інформації, невміння налагодити міжособистісні комунікації;
- недостатня компетентність керівництва;
- автократичний стиль керівництва;
- неефективний менеджмент: недовіра до ідей, що формуються на нижчих рівнях, зайва бюрократизація, тотальний контроль, некоректна поведінка й висловлювання, кулуарне прийняття рішень, втручання інших відділів у оцінку пропозицій та рішень, постійна критика і погрози.

Висновки. Проблема управління командами R&D-проектів в організаціях України ще не стала постійним предметом обговорення у середовищі експертів з корпоративного управління. У світовій практиці вже сформульовані певні закономірності управління, використання яких залежить від специфіки галузі у який реалізовується такий проект. До загальних законів управління командами R&D-проектів доцільно віднести: професіоналізм команди та забезпечення її усіма необхідними ресурсами; автономія та максимальна увага; висвітлення досягнутих нею результатів. Процеси належної організації R&D-проектів вимагають постійної оптимізації та дослідження, оскільки дозволяють організації досягти суттєвих переваг: формування «блакитних океанів», скорочення періоду виведення на ринок нових продуктів і технологій, підвищення якості продукції та ефективності використання ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Офіційний сайт World bank group. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

2. Доповіді Інституту економіки і прогнозування НАН України. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://iep.com.ua/publ/informacijni_resursi/naukovi_dopovidi/2.
3. Офіційний сайт документів Державної Служби Статистики України Ukrstat.org [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
4. Офіційний сайт інформаційного агентства УНІАН. Bloomberg: Україна за рік впала у рейтингу інноваційності. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.unian.ua/society/10416915-bloomberg-ukrajina-za-rik-vpala-u-reytingu-innovacijnosti.html>.
5. Офіційний сайт документів Державної Служби Статистики України Ukrstat.org [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2019/ni/arh_ndr_u.html.
6. Дорошенко Г. О. R&d-проекти як спосіб провадження інноваційної діяльності на підприємстві. Ефективна економіка. 2018. № 6. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6382>.
7. Маркова Е. В., Морозов В. В. Методика оценки уровня конкурентоспособности продукции инновационного предпринимательства. / Взаимодействие науки и общества: Проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2013. № 1(24). С. 47-54.
8. Nobelius D. Towards the sixth generation of R&D management // International Journal of Project Management, 22, 2004.
9. Akhilesh K. V. R&D Management. India: Private Ltd «Springer», 2014. 253 p. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://books.google.co.in/books?id=Jr4_BAAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false.

REFERENCES:

1. Ofitsiyni sait World bank group. [Official site World bank group]. Retrieved from <https://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
2. Dopovidi Instytutu ekonomiky i prohnozuvannia NAN Ukrainy. [Reports of the Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine]. Retrieved from http://iep.com.ua/publ/informacijni_resursi/naukovi_dopovidi/2 [in Ukrainian].
3. Ofitsiyni sait dokumentiv Derzhavnoi Sluzhby Statystyky Ukrainy Ukrstat.org [Official site of documents of the State Service of Statistics of Ukraine Ukrstat.org]. Retrieved from https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm. [in Ukrainian].
4. Ofitsiyni sait informatsiinoho ahentstva UNIAN. Bloomberg: Ukraina za rik vpala u reitynhu innovatsiinosti [The official site of the UNIAN news agency. Bloomberg: Ukraine

for the year fell in the ranking of innovation. Retrieved from <https://www.unian.ua/society/10416915-bloomberg-ukrajina-za-rik-vpala-u-reytingu-innovaciynosti.html>. [in Ukrainian].

5. Ofitsiynyi sait dokumentiv Derzhavnoi Sluzhby Statystyky Ukrainy Ukrstat.org [Official site of documents of the State Service of Statistics of Ukraine Ukrstat.org]. Retrieved from https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2019/ni/arh_ndr_u.html. [in Ukrainian].
6. Doroshenko, G.O. (2018). R & D- proekty yak sposib provadzhennia innovatsiinoi diialnosti na pidpriemstvi [R & D-projects as a way of conducting innovation activity at the enterprise]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 6. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6382>. [in Ukrainian].
7. Markova, E.V., Morozov, V.V. (2013). Metodyka otsenky urovnia konkurentosposobnosti produktsyy ynnovatsyonnoho predprynymatelstva [Method of estimation of the level of competitiveness of products of innovative entrepreneurship]. *Vzaimodejstvie nauki i obshchestva: Problemy` i perspektivy` – The interaction of science and society: Problems and prospects: Collection of articles of the International Scientific and Practical Conference*, 1(24), 47-54.
8. Nobelius, D. (2004). Towards the sixth generation of R&D management // *International Journal of Project Management*, 22.
9. Akhilesh, K. B. (2014) *R&D Management*. Private Ltd «Springer», 253. Retrieved from https://books.google.co.in/books?id=Jr4_BAAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false

УДК 331.108.5:331.484

ДЕТЕРМІНАНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.170.502

JEL: M12, M14

Серняк І. І.*Івано-Франківський державний коледж технологій та бізнесу*

За результатами аналізу вітчизняних і зарубіжних джерел у статті виокремлено й удосконалено теоретико-методичні положення щодо взаємодії детермінант організаційно-економічного механізму формування соціального інструментарію управління персоналом в сучасних умовах. Показано взаємозв'язок між використанням соціального інструментарію управління персоналом і дотримання концепції соціальної відповідальності бізнесу. Запровадження принципової схеми взаємодії детермінант організаційно-економічного механізму формування соціального інструментарію управління персоналом дає змогу сформувати інноваційний організаційно-економічний механізм формування соціального інструментарію управління персоналом. Соціальний інструментарій управління персоналом має доповнювати, а в сучасних реаліях України навіть виконувати функцію держави щодо соціально-економічної політики, але в масштабах окремо взятої організації та щодо окремих індивідуумів. Це, зокрема, посилить позитивні тенденції розвитку корпоративної соціальної відповідальності бізнесу та соціального підприємництва, а також сприятиме успішній імплементації економічної частини Угоди про асоціацію, сталому розвитку економіки та формуванню людського капіталу держави. Науково-методичні підходи до комплексного застосування соціального інструментарію управління персоналом передбачають розробку міжгалузевих і міждисциплінарних освітніх програм і курсів для суб'єктів середнього та малого бізнесу. Сучасним драйвером успішного управління людськими ресурсами є комплексне запровадження соціального інструментарію управління персоналом. Такий науково-практичний інструментарій ґрунтується на соціально-психологічних методах менеджменту та спрямований на забезпечення співробітникам умов для поліпшення їх працездатності, підвищення успішності компанії. Систематична робота у напрямку розвитку людських ресурсів з використанням соціальних інструментів управління персоналом є дієвим механізмом формування людського капіталу будь-якого підприємства та суспільства загалом.

Ключові слова: механізм; соціальний інструментарій; управління персоналом; людські ресурси; соціальна відповідальність

© Серняк І. І., 2019

UDC 331.108.5:331.484

THE DETERMINANTS OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT SOCIAL INSTRUMENTS FORMATION

DOI 10.30838/ P.ES.2224.280519.170.502

JEL: M12, M14

Serniak I.*Ivano-Frankivsk State College of Technology and Business*

According to the analysis of domestic and foreign sources the theoretical and methodological provisions on the interaction of organizational and economic mechanism's determinants of human resource management social instruments formation in modern conditions have been singled out and improved in the article. The correlation between the use of human resource management social instruments and adherence to the concept of corporate social responsibility has been shown. Introduction of the basic scheme of interaction of the organizational and economic mechanism's determinants of human resource management social instruments formation allows to form an innovative organizational and economic mechanism of human resource management social instruments formation. The social instruments of human resource management should complement, and in the contemporary realities of Ukraine, even fulfill the function of the state in terms of social and economic policy, but on a scale of an individual organization and in relation to individuals. In particular, it will enhance the positive trends in the development of corporate social responsibility of business and social entrepreneurship, as well as contribute to the successful implementation of the economic part of the EU-Ukraine Association Agreement, sustainable economic development and the human capital formation of the state. The scientific and methodological approaches to the comprehensive application of the human resource management social instruments include the development of cross-sectoral and interdisciplinary educational programs and courses for SMEs. The modern driver of successful human resource management is the comprehensive introduction of human resource management social instruments. Such scientific and practical instruments are based on social and psychological management methods and aims at providing employees with conditions for improving their working capacity and the success of the company. Systematic work in the field of human resources development with the use of human resource management social instruments is an effective mechanism of human capital formation of any enterprise and society in general.

Keywords: mechanism; social instruments; human resource management; human resources; social responsibility

Актуальність проблеми: Оновлення принципів і методів планування та координування діяльності підприємств і організацій привертає увагу фахівців до ефективного застосування соціального інструментарію управління персоналом. Системне запровадження такого інструментарію сприятиме поліпшенню взаєморозуміння та системної взаємодії учасників внутрішнього середовища організації. Стрімке розповсюдження інноваційних знань у турбулентному економічному та соціальному середовищі потребує нагальних відповідей на динамічні виклики у сфері суспільних механізмів і процедур управління людськими ресурсами.

Аналіз останніх наукових досліджень: Тематиці менеджменту персоналу, управління людськими ресурсами, визначенню соціального інструментарію управління персоналом присвячено праці вітчизняних і зарубіжних науковців і практиків у сфері економіки, менеджменту, маркетингу, зокрема, таких як: Д. Аакер, О. А. Гавриш, О. Г. Денисюк, Л. Є. Довгань, Т. В. Іванова, І. М. Крейдич, В. Г. Никифоренко, Стефан П. Робінс, Н. В. Семенченко, Анета Сокуль, Ірена Фігурска, Девід А. ДеЧенцо, О. Й. Шевцова й ін.

Проте, незважаючи на наявне науково-методичне забезпечення, потребує подальшого розвитку комплекс змістових і структуральних положень, пов'язаних із удосконаленням і застосуванням соціального інструментарію управління персоналом сучасних підприємств і організацій.

Мета роботи: Метою статті є удосконалення теоретико-методичних положень щодо взаємодії детермінант організаційно-економічного механізму формування соціального інструментарію управління персоналом. Під час дослідження нами застосовано принципи системно-комплексного підходу, методи аналізу та синтезу, наукової абстракції, логічного узагальнення, порівняльного співставлення.

Викладення основного матеріалу дослідження: Серед палітри науково-методичних підходів, положень і публікацій в Україні та світі варто відмітити наявну академічну дискусію щодо шляхів і технологій використання новітніх соціальних інструментів в управлінні процесом формування навиків і компетенцій сучасного освіченого персоналу різних підприємств і організацій. Зокрема, представники наукової економічної школи НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського» О. А. Гавриш, Л. Є. Довгань, І. М. Крейдич, Н. В. Семенченко досліджують комплекс інноваційних технологій та інструментів управління людським

ресурсами, що широко впроваджені на провідних світових корпораціях, під кутом зору їх адаптації та впровадження на вітчизняних підприємствах. Вони справедливо приділяють підвищену наукову увагу використанню коучинг-технологій у методичній площині розвитку людських ресурсів, аналізують емоційну компетентність управлінського персоналу [6, С. 278-280].

Науковці досліджують методичні складові управління персоналом підприємств в Україні на засадах компетенцій. Окреслюються такі методичні підходи до розв'язання певних кадрових проблем підприємств у їх диференціюванні за розмірами: аутсорсинг і лізинг персоналу; оптимізація витрат на трудові ресурси; застосування антикризових заходів завдяки участі неформальних лідерів колективу; дотримання синхронності та відповідності задач і стилів керівництва; інформаційне забезпечення кадрових і організаційних змін [6, С. 278-281].

Ми вважаємо, що в умовах динамічних змін на ринку праці ефективність управління трудовими ресурсами може підвищити комплексне застосування соціального інструментарію управління персоналом на вітчизняних підприємствах. Доцільно розробляти критерії оцінки мотивації, поведінки та сприйняття менеджменту на різних рівнях управління промислових і сервісних підприємств, організацій. При цьому варто проводити системні наукові дослідження поведінкової динаміки механізму формування соціального інструментарію управління персоналом в комерційних організаціях в умовах процесів організації та самоорганізації. Необхідно оптимізувати перелік критеріїв оцінки мотивації, поведінки та сприйняття соціальних інструментів в управлінні персоналом організації на різних рівнях управління промислових підприємств [2].

У цьому контексті значущою є розробка програм підвищення кваліфікації менеджерів різних рівнів управління; розробка програм освітніх семінарів, форумів, конференцій, присвяченій тематиці соціальної інтеграції, поліпшення рівня компетенцій і кваліфікації персоналу [5]. Для цього доцільним є використання програм і методичного забезпечення в курсах підвищення кваліфікації менеджерів різних рівнів і персоналу промислових підприємств і організацій [11].

Рекомендуємо регулярно проводити ремонт і технічне обладнання приміщень для проведення тренінгів з менеджменту персоналом і

встановлення мультимедійного обладнання для інтерактивного проведення освітньо-методичних семінарів у сфері міжнародної мережевої взаємодії освітніх і соціальних агентів інноваційних лідерських змін. Зокрема, Парімал Чандра Бісвас описує низку складових кадрової політики сучасних іноземних підприємств в Україні, зазначаючи про особливості комунікаційних міжкультурних відносин у межах таких підприємств [3].

В. Г. Никифоренко комплексно аналізує соціально-економічні складові управління персоналом, виокремлює потреби та ціннісні орієнтації працівників у контексті застосування вдалих мотиваційних схем. Науковець наголошує на соціальній сутності комунікаційного процесу, виокремлюючи комунікації між рівнями управління та підрозділами організації. При цьому описується психофізіологічна сутність стресу, його види та психологічні способи управління стресами [9, С. 54-59]. Окрім того, дослідник висвітлює соціально-психологічний клімат у трудовому колективі, визначаючи слухність сприятливого психологічного клімату, згуртованість колективу, що опосередковується ціннісно-цільовою та мотиваційною інтеграцією учасників трудової діяльності. Справедливо наголошується на доцільності соціально-психологічної сумісності учасників сучасних трудових колективів, що опосередковується добрим проявом певних соціальних функцій [9, С. 59-63].

На наш погляд, соціальний інструментарій управління персоналом має доповнювати, а в сучасних реаліях України навіть виконувати, функцію держави щодо соціально-економічної політики, але в масштабах окремо взятої організації та щодо окремих індивідуумів [12]. Науково-методичні підходи вітчизняних і зарубіжних науковців, практиків до комплексного застосування соціального інструментарію управління персоналом передбачають розробку міжгалузевих і міждисциплінарних освітніх програм і курсів для суб'єктів середнього та малого бізнесу, консалтингових організацій за такими значущими напрямками, як: технології, комп'ютерні програми та комп'ютерна техніка, послуги, машинобудування, високотехнологічне виробництво, біологія, електроніка, телекомунікації, медичні прилади, творчі індустрії, електронний бізнес і електронна комерція, безпроводні технології,

медичні технології, прогресивні матеріали, енергетика й енергозберігаючі технології.

Н. Є. Бойцун і Н. В. Стукало досліджують міжнародну фінансово-організаційну взаємодію, описуючи змістовно-структурні засади функціонування ринку єврооблігацій. Під цим ринком вони справедливо розуміють певний економічний простір, у межах якого відбувається циклічний кругообіг облігаційних зобов'язань основних позичальників євровалюти (ТНК, національні монополії та інші фінансові агенти). Науковці виокремлюють такі особливості капітального обігу єврооблігацій, як: одночасне розміщення фінансових зобов'язань на декількох ринках, проведення фінансових операцій через довіреного емісійного синдикату, стандартизація та заставні нюанси щодо облігаційних процесів, певний обсяг доходних виплат і визначені податкові переваги [4, С. 45, 46].

Ми вважаємо, що концепція людського капіталу, що базується на інноваційних інструментах менеджменту персоналу, має підвищити продуктивність діяльності співпрацівників глобальних і регіональних фінансових компаній і організацій [12]. Це розставляє принципово нові акценти в методах і засобах управління персоналом таких фінансових агентів у світовому і регіональному економічному просторі, де на передній план виходять такі чинники, як кваліфікація персоналу, створення умов для найбільш повного його включення в систему організації, зростання та розкриття потенціалу.

Стефан П. Робінс, Девід А. ДеЧенцо досліджують процес управління людськими ресурсами, акцентуючи на значущості процесу добору кандидатів на вакантні посади, підвищенні кваліфікації, кар'єрному зростанні компетентних продуктивних співробітників. Вони формують процес стратегічного управління людськими ресурсами на основі послідовного проходження таких етапів (видів економічної діяльності у сфері менеджменту персоналу), як: стратегічне планування людських ресурсів, наймання та скорочення, добір, орієнтація, навчання і розвиток, оцінка роботи, винагороди й пільги, безпека та здоров'я [10, С. 245-246].

Проходження цими етапами відбувається при щільній взаємодії з елементами й силами зовнішнього маркетингового середовища підприємства, що відображає вплив спілок, глобалізації,

реінжинірингових операцій, неоднорідності і темпоральності основних економічних процесів, норм законодавства, реструктуризації та можливих скорочень [10, С. 245-247]. Ми вважаємо, що сучасним драйвером успішного управління людськими ресурсами є комплексне запровадження соціального інструментарію управління персоналом. Такий науково-практичний інструментарій ґрунтується на соціально-психологічних методах менеджменту та спрямований на забезпечення співробітникам умов для поліпшення їх працездатності і, як наслідок, підвищення успішності компанії.

О. Г. Денисюк аналізує сутнісні складові ефективного управління персоналом, позначаючи вплив добре підібраних методів такого менеджменту на максимізацію вартості підприємства. При цьому заслуговують на схвалення методичні складові запропонованого науковцем механізму обчислення величини накопиченої вартості, що формується на підприємстві для внутрішнього персоналу [7]. Безперечно, працівники підприємств, керуючись засадами внутрішнього маркетингу, мають ухвалювати рішення, спрямовані на системне зростання вартості суб'єктів господарювання.

Т. В. Іванова розглядає організаційно-економічний механізм впровадження соціальної відповідальності на підприємстві, що доречно ґрунтуються на таких принципах, як: комплексності, прозорості, етичності, відкритості, системності, ефективності та взаємодії зі стейкхолдерами. Ці функції комплексно належать до кола таких функцій соціальної відповідальності: економічна, юридична, інформаційна, етична та комунікативна [8, С. 220-222].

Серед плюралізму наукових думок у роботі зазначається доцільність інтегрування механізму соціальної відповідальності у площині економічної стратегії управління підприємством. При цьому слушно наголошується на функціонуванні Комітету з соціальної політики, процедурної діяльності менеджера з соціальної відповідальності на підприємстві. Безперечно, необхідним є формування окремого соціального розділу загальної економічної стратегії розвитку підприємства [8, С. 222-223]. Ми вважаємо, що удосконалення соціального інструментарію управління персоналом має відбуватися на засадах дотримання концепції соціальної відповідальності бізнесу. Ця

концепція здебільшого має відображати змістовні складові механізму впровадження соціальної відповідальності у діяльність підприємства.

Ірена Фігурська (Irena Figurska) визначає змістовні складові людського капіталу, наголошує на його приналежності до невідчутних ресурсів, характеризуючи його найважливішим компонентом інтелектуального капіталу. До значущих характеристик людського капіталу, як правило, відносять такі, як: знання, навички, психологічні характеристики, стан здоров'я і поведінкові мотиви [1, С. 32]. Ми вважаємо, що формування необхідного значення потенціалу людського капіталу має концептуально супроводжуватися запровадженням сучасних соціальних інструментів управління персоналом у трудовому колективі.

На основі комплексного аналізування та порівняння наявних науково-методичних підходів пропонуємо схему взаємодії детермінант організаційно-економічного механізму формування соціального інструментарію управління персоналом (рис. 1).



Рис. 1 Схема взаємодії детермінант організаційно-економічного механізму формування соціального інструментарію управління персоналом

Джерело: розроблено автором на основі [1, с. 32; 6, с. 278-281; 8, с. 222-223; 9, с. 59-63; 10, с. 245-247]

Варто відмітити, що перший детермінантний блок «Коучинг-технології у методичній площині розвитку людських ресурсів» успішно пов'язаний і взаємодіє з блоками «Інтегрування механізму соціальної відповідальності у площині економічної стратегії», «Концепція соціальної відповідальності бізнесу, функціонування Комітету з соціальної політики». Як видно з рис. 1, антикризові заходи за участі неформальних лідерів колективу (блок 1) щільно пов'язані з блоками «Ціннісно-цільова і мотиваційна інтеграція учасників трудової діяльності», «Стратегічне планування людських ресурсів, наймання і скорочення, добір».

Звертаємо увагу також на взаємозв'язок програм підвищення кваліфікації менеджерів різних рівнів управління (блок 3) з блоками 6 і 8, що відповідають за стратегічне управління людськими ресурсами та формування концепції соціальної відповідальності бізнесу. Блок 4, що слушно передбачає організування та проведення освітніх семінарів, форумів, конференцій, присвячених тематиці соціальної інтеграції, взаємодіє з блоками 5 і 7, що відповідають за ціннісно-цільову та мотиваційну інтеграцію учасників трудової діяльності й інтегрування механізму соціальної відповідальності.

Зазначимо, що розуміння такої принципової схеми взаємодії детермінант (рис. 1) дозволяє на системних засадах сформувати організаційно-економічний механізм формування соціального інструментарію управління персоналом.

У підсумку варто зазначити, що комплекс сучасних соціальних інструментів управління персоналом не має зачіпати гідність людини, свободу, демократію, захист прав людини, плюралізм. При цьому спостерігаємо відсутність дискримінації, наявність толерантності, справедливості, солідарності та гендерної рівності фізичних і юридичних осіб України. Означене не порушує європейські цінності, які містяться в Хартії основних прав Європейського Союзу.

Висновки: У статті удосконалено теоретико-методичні положення щодо взаємодії детермінант організаційно-економічного механізму формування соціального інструментарію управління персоналом в сучасних умовах. Запровадження принципової схеми взаємодії детермінант організаційно-економічного механізму формування соціального інструментарію управління персоналом дає змогу сформувати інноваційний

організаційно-економічний механізм формування соціального інструментарію управління персоналом.

Перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямку вбачаються у розвитку та вдосконаленні науково-методичного забезпечення інтерактивного механізму і процедур соціальних комунікацій між співпрацівниками функціонуючих трудових колективів. Такі комунікації мають бути спрямовані на збільшення створених у трудовому колективі потоків внутрішніх цінностей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Figurska Irena. Regional aspects of human capital in Poland / Irena Figurska // Sokół Aneta, Figurska Irena, Ellena Shevtsova. Modern processes of economic development. Economics and Law. – Aachen : Shaker Verlag, 2017. – 128 p.
2. Аакер Д. Стратегічне ринкове управління / Д. Аакер. – 6-е вид. – СПб. : Пітер, 2002. – 544 с.
3. Бісвас Парімал Чандра. Управління персоналом на іноземних підприємствах в Україні / Парімал Чандра Бісвас // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 3 – С. 36–39.
4. Бойцун Н. Є. Міжнародні фінанси : навч. посіб. / Н. Є. Бойцун, Н. В. Стукало. – Д. : АРТ-ПРЕС, 2004. – 328 с.
5. Виноградський М. Д. Менеджмент в організації : навч. посіб. / Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шканова О. М. – К. : Кондор, 2004. – 598 с.
6. Гавриш О. А. Технології управління персоналом : монографія / О. А. Гавриш, Л. Є. Довгань, І. М. Крейдич, Н. В. Семенченко. – К. : НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського», 2017. – 528 с.
7. Денисюк О. Г. Максимізація вартості підприємства як результат ефективного управління персоналом / О. Г. Денисюк // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 1(75). – С. 70–77.
8. Іванова Т. В. Організаційно-економічний механізм впровадження соціальної відповідальності на підприємстві / Т. В. Іванова // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2018. – № 15. – С. 219–225.
9. Никифорова В. Г. Управління персоналом : навч. посіб. / В. Г. Никифорова. – 2-ге вид., виправлене та доп. – Одеса : Атлант, 2013. – 275 с.
10. Робінс П. Стефан. Основи менеджменту / Стефан П. Робінс, Девід А. ДеЧенцо ; пер. з англ. Анатолій Олійник, Марія Корчинська, Руслан Ткачук. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2002. – 671 с.

11. Семенченко А. Методичний підхід до формування адаптивних механізмів стратегічного планування та управління / А. Семенченко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2007. – № 2. – С. 141–154.
12. Серняк І. І. Особливості самокерованого навчання в системі соціального інструментарію управління персоналом / І. І. Серняк // Взаємозв'язок політики і управління: теоретичний і прикладний аспект: матеріали круглого столу / за заг. ред. О. Б. Кіреєвої. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2019. – С. 82–85.

REFERENCES:

1. Figurska, I., Sokół, A., & Shevtscova, E. (2017). Regional aspects of human capital in Poland. *Modern processes of economic development. Economics and Law*. Aachen: Shaker Verlag.
2. Aaker, D. (2002). *Stratehichne rynkove upravlinnia [Strategic Marketing Management]* (6th ed., rev.). Saint Petersburg: Piter [in Ukrainian].
3. Bisvas, Parimal Chandra. (2008). Upravlinnia personalom na inozemnykh pidpriemstvakh v Ukraini [Human Resource Management at Foreign Enterprises in Ukraine]. *Marketynh v Ukraini – Marketing in Ukraine*, 3, 36-39 [in Ukrainian].
4. Boitsun, N. Ye., & Stukalo, N. V. (2004). *Mizhnarodni finansy [International Finance]*. Dnipropetrovsk: ART-PRES [in Ukrainian].
5. Vynohradskyi, M. D., Vynohradska, A. M., & Shkanova, O. M. (2004). *Menedzhment v orhanizatsii [Management in Organization]*. Kyiv: Kondor [in Ukrainian].
6. Havrysh, O. A., Dovhan, L. Ye., Kreidych, I. M., & Semenchenko, N. V. (2017). *Tekhnologii upravlinnia personalom [Human Resources Management Technologies]*. Kyiv: NTUU «KPI imeni Ihoria Sikorskoho» [in Ukrainian].
7. Denysiuk, O. H. (2016). Maksymizatsiia vartosti pidpriemstva yak rezultat efektyvnoho upravlinnia personalom [Maximization of enterprise's value as a result of effective HR management]. *Visnyk ZhDTU. Serii: Ekonomichni nauky – ZhSTU Bulletin. Series: Economic Sciences*, 1 (75), 70-77 [in Ukrainian].
8. Ivanova, T. V. (2018). Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm vprovadzhennia sotsialnoi vidpovidalnosti na pidpriemstvi [Organizational and economic mechanism of social responsibility introduction at the enterprise]. *Ekonomichniy visnyk NTUU «KPI» – Economic Bulletin of NTUU «KPI»*, 18, 219-225 [in Ukrainian].
9. Nykyforenko, V. H. (2013). *Upravlinnia personalom [Human Resources Management]* (2nd ed., rev.). Odesa: Atlant, 2013 [in Ukrainian].

10. Robins, P. Stefan, & DeChentso, Devid A. (2002). *Osnovy menedzhmentu [Basics of Management]*. (A. Oliinyk, M. Korchynska, R. Tkachuk, Trans). Kyiv: Vyd-vo Solomii Pavlychko «Osnovy» [in Ukrainian].
11. Semenchenko, A. (2007). *Metodychnyi pidkhid do formuvannia adaptyvnykh mekhanizmiv stratehichnoho planuvannia ta upravlinnia [Methodical Approach to Adaptive Mechanisms of Strategic Planning and Management Forming]*. *Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy – Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine*, 2, 141-154 [in Ukrainian].
12. Serniak, I. I. (2019) *Osoblyvosti samokerovanoho navchannia v systemi sotsialnoho instrumentariiu upravlinnia personalom [Peculiarities of Self-Directed Training in the System of Human Resource Management Social Instruments]*. O. B. Kirieieva (Eds.), *Vzaiemozviazok polityky i upravlinnia: teoretychnyi i prykladnyi aspekt: materialy kruhloho stolu – Relationship between politics and management: theoretical and applied aspect: Proceedings of the Round Table*. (pp. 82-85). Dnipropetrovsk: DRIDU NADU [in Ukrainian].

УДК 658.115:338.24

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ Й УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.182.503

JEL: H83, L32, M10

Чумак О. В., к.е.н.*ПрАТ «Міжрегіональна академія управління персоналом»*

Метою статті є визначення теоретичного й нормативно-правового підґрунтя державного регулювання економіки та окреслення механізмів впливу на управління фінансово-економічними процесами державних підприємств. Для реалізації мети поставлено завдання визначити й узагальнити інструменти державного регулювання й управління підприємствами державної форми власності. Основою дослідження є системний підхід до пізнання державного регулювання й управління економічною діяльністю державних підприємств, а також методи логічного узагальнення й порівняння, синтезу й узагальнення, абстрактно-логічний. Розглянуто особливості еволюції державного регулювання економіки, зокрема, через інституціональне підґрунтя для розвитку економічних та соціальних процесів. Використання інституціонального підходу слід здійснювати за оптимальною структурою сформованих інституцій для забезпечення пріоритетних напрямів розвитку державної політики. Досліджено теорії державних економічних політик й доктринальних позицій управління об'єктами державної власності при формуванні сценаріїв державного регулювання шляхом вимог урядів та управління державною власністю існуючими видами економічних відносин. Проведено аналіз державного регулювання економічних процесів в Україні на різних рівнях виконавчої влади та державними підприємствами при привалюванні процесів приватизації, наявних монополіях, капіталізації з державного бюджету тощо. Визначено засадничі аспекти формування державної політики та координації функціонування державного сектору у сфері управління об'єктами державної власності відповідно національній практиці та ключовим міжнародним орієнтирам. Практична цінність статті полягає у наданні рекомендацій щодо необхідності узгодження й розробці оптимальної моделі державного впливу на економічну діяльність державних підприємств та управління фінансово-економічними процесами. Наукова цінність полягає в обґрунтуванні парадигми державного регулювання економічної діяльності державних підприємств та управління об'єктами державної власності на основі міжнародного досвіду.

Ключові слова: державне регулювання; управління об'єктами державної власності; державні підприємства; економічна діяльність

UDC 658.115:338.24

GOVERNMENT REGULATION AND GOVERNANCE OF ECONOMIC ACTIVITY OF STATE-OWNED ENTERPRISES

DOI 10.30838/ P.ES.2224.280519.182.503

JEL: H83, L32, M10

Chumak O., PhD in Economics*SSI «Institute of Educational Analysis»*

The purpose of the article is to determine theoretical and regulatory basis of government regulation of economy and outline mechanisms of influence on governance of financial and economic processes of state-owned enterprises. In order to achieve this goal, task is to identify and generalize instruments of government regulation and governance of state-owned enterprises. The basis of the study government regulation and governance economic activity of state-owned enterprises are methods of: systematization, logical generalization, comparison, analysis, generalization, abstract-logical. The features of the evolution of government regulation of the economy have been considered, in particular, through the institutional basis for the development of economic and social processes. The use of an institutional approach should be carried out according to optimal structure of existing institutions in order to ensure priority directions of public policy development. Theories of government economic policies and doctrinal positions of management of state property objects have been investigated in formation of scenarios of government regulation through requirements of governments and governance of government ownership of existing types of economic relations are considered. Is to analyzed of government regulation of economic processes in Ukraine at various levels of executive power and state-owned enterprises with privatization processes, existing monopolies, capitalization from the state budget, etc. is conducted. The basic aspects of public policy formulation and coordination of public sector functioning in sphere of public property governance have been identified. This is in line with national practice and key international guidelines. The practical value of the article is to provide recommendations on need to agree and develop an optimal model of state influence on economic activity of enterprises and management of financial and economic processes. The scientific value lies in the substantiation of the paradigm of government regulation of economic activity of state-owned enterprises and governance of state-owned objects based on international experience.

Keywords: government regulation; governance of state property objects; state-owned enterprises; economic activity

Актуальність проблеми. Державне регулювання економічною діяльністю підприємств ще здавна було предметом дискусій, тому за сучасних умов, держави впливають на економіки різною мірою, залежно від низки чинників. Пропорції такого впливу забезпечують окремим

галузям монополізм чи лібералізм, що набуває особливої актуальності для управління державною власністю. Держава виконує передбачені нею функції регулювання економічних процесів, проте окремої уваги набувають важливі питання регулювання й управління відносинами у державному секторі через можливість впливу на пріоритети Уряду, програм розвитку державних проєктів, ефективність економічної діяльності державних підприємств. Ураховуючи багатоаспектність у формах прояву державного регулювання економічної діяльності державних підприємств на часі постає необхідність удосконалення його методів, упорядкуванні інституцій та уточненні доктринальних позицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розкриття змісту та вивчення впливу державного регулювання економіки займалось багато провідних вчених світу. Проблематиці державного регулювання й управління державною власністю присвячені праці таких вчених-фахівців: В.М. Геєця, І.Й. Малого, А. Захарченка, Г.С. Третяка, В.Т. Плакіді, А.О. Сироти та інших. Проте, незважаючи на значний науковий доробок вітчизняних вчених та практиків з даної теми, ряд важливих проблем державного регулювання й управління економічною діяльністю державних підприємств вимагають подальших досліджень, уточнень і формування нових напрямків вдосконалення за умов інтеграційних процесів, високих ризиків та розбалансованості економічної полярності.

Метою статті є визначення теоретичного й нормативно-правового підґрунтя державного регулювання економіки та окреслення механізмів впливу на управління фінансово-економічними процесами державних підприємств.

Виклад основних матеріалів дослідження. Теорія, пов'язана із формуванням засад державного регулювання, була запроваджена Дж. Кейнсом, який обґрунтував неспроможність ринкової системи саморегулювання забезпечити процес соціально-економічного зростання, оскільки ринок не сприяє збереженню природних ресурсів, що не відтворюються, не має економічного механізму захисту навколишнього середовища, не стимулює виробництво товарів та послуг колективного використання. Під економічним управлінням (англ. economic governance) розуміють структуру та функціонування правових і соціальних інститутів, які підтримують економічну діяльність та

економічні операції шляхом захисту прав власності, виконання контрактів та колективних дій з метою забезпечення фізичної та організаційної інфраструктури [8]. Держава, як суб'єкт господарювання та інституційна структура, впливає на організацію або управління економічною діяльністю шляхом встановлення й забезпечення права власності. Управління відноситься до інституціоналізованих економічних процесів, які організують і координують діяльність серед широкого кола економічних суб'єктів. Другий спосіб, за допомогою якого інституційна структура держави формує економічне управління, полягає у забезпеченні правової та інституційної структури, яка сприяє географічному визначенню наборів прав власності і, отже, відмінних місць для економічної діяльності [13].

У різні часи еволюції економік, роль держави у регулюванні економіки посилювалась (марксистський та кейнсіанський напрями) чи послаблювалась (ліберальний напрям та неокласична теорія). Розвиток інституціональної теорії ґрунтується на низці фундаментальних здобутків зарубіжних та вітчизняних вчених протягом останнього століття. Г. М. Пилипенко рекомендує механізм регулювання національної економіки розглядати як такий, який під впливом цілої системи інституціональних чинників певним способом поєднує саморегулюючі і свідомо управляючі елементи. При цьому вчений специфічною функцією держави у трансформаційній економіці визначає необхідність формування самого інституту ринку і створення умов, в яких він буде ефективно функціонувати [4, с. 35-37]. В. Тамбовцев доходить висновку, що поряд з інституціональними нововведеннями, які вводяться через взаємодію груп спеціальних інтересів на політичній арені, в економічній системі безперервно йде масовий, децентралізований процес відбору економічними агентами різних форм обмінних й інших інститутів [6, с. 26]. Отже, інституціональне підґрунтя державного регулювання економічних процесів визначає мінливий характер їхнього здійснення різними інститутами через призму взаємодії індивідуальних та суспільних інтересів за певних встановлених умов.

Представники української економічної думки другої половини ХІХ ст. вбачали національну модель ринкової економіки в органічному поєднанні держави та інших соціальних інститутів для регулювання господарських процесів та узгодження інтересів усіх економічних

суб'єктів і, в той же час, мати певну цілісність і субординацію економічних відносин на базі приватної власності та розвитку ринку [7]. Аналіз держави, як вихідної базової інституції, що визначає просторові, історичні та економічні межі функціонування її національної економіки дозволяє зрозуміти, що тільки держава, як суспільний феномен, залишається протягом кількох тисячоліть по своїй інституціональній ролі найстійкішою організацією, в межах якої відбувається кругообіг матеріальних і фінансових ресурсів, вимір продуктивності та ефективності суспільної діяльності [3]. Економічна політика держави в науковій площині розглядається як комплекс заходів державних інституцій щодо ресурсів, спрямованих на виконання конституційних функцій. Відповідно, державне регулювання має здійснюватися за оптимальною структурою сформованих інституцій та забезпечувати пріоритетні напрями розвитку державної політики. І.П. Адаменко зазначає, що з позиції інституціоналізму, зокрема, фінансова політика як економічний інститут формує правила і обмеження економічної поведінки, умови взаємовідносин, розвитку стратегій взаємодії учасників фінансових відносин, як соціальний інститут вона є однією з форм реалізації, регулювання і упорядкування суспільного життя й поведінки людей в соціально-економічній сфері [1, с.342]. Автор акцентує увагу на визначенні пріоритетів фінансової політики, спрямованих на розвиток економічних і соціальних процесів у довгостроковому, стратегічному аспекті, у контексті системи пріоритетів як складової концепції ефективної економічної політики держави. Відтак, інституціональна основа регулювання державної економічної політики передбачає створення оптимальної структури ефективних інститутів, які забезпечують виконання дій уряду на загальнодержавному та регіональному рівнях відповідно обраних векторів реформ.

Орієнтація на міру, якою державні суб'єкти можуть розподіляти потік і напрямки важливих ресурсів, полягає в тому, щоб запропонувати досить односторонній аналіз спроможності держави впливати на економічну діяльність і впливати на трансформації управління. Цікавою є думка, що повністю розуміючи економічну діяльність, включаючи її інституційні форми, ми повинні вивчити, як ця діяльність вбудована в інші суспільні відносини та інститути. Якщо їх емпіричний зміст ретельно визначений, ці метафори можуть бути дуже корисними для

розуміння того, як держава формує економіку на постійній основі, зважаючи на роль прав власності [12]. Враховуючи той факт, що захист основних внутрішніх економічних активів держави може бути настільки ж важливим для добробуту країни, як відсутність військових загроз, уряди здебільшого вважають, що іноземні інвестиції у сферу, відмінну від оборони, стають необхідною противагою приватизації державних компаній та об'єктів інфраструктури [9, с. 96]. На даний час ще спостерігається превалювання у державних економічних політиках фіскального консерватизму при формуванні середньострокових сценаріїв, що пригнічує економічну діяльність у будь-яких країнах. Вимоги з боку урядів щодо високого податкового навантаження забезпечують економічне зростання до певної міри, незважаючи на корумповані уряди і невизначену політику, проте подальше зростання вимагає набагато кращих державницьких інституцій [8]. Необхідність державного регулювання економічних процесів в Україні на сьогодні залишається актуальним, проте вимагають свого наукового розвитку питання меж, форм, цілей та методів державного регулювання економічної діяльності підприємств, зокрема з державною часткою власності. Зростання обсягів приватизації підприємств державної власності, монополія окремих сегментів ринків, бюджетна капіталізація збиткових державних комерційних підприємств, відсутність належного фінансового контролю та прозорості діяльності таких підприємств зумовлює необхідність перегляду існуючої моделі державного регулювання економічної діяльності державних підприємств. Зазначене є причиною необхідності зміни парадигми існуючих державних інституцій за окремими їх напрямками, які визначають здійснення економічної діяльності підприємств та посилення вимог до прозорості діяльності підприємств з державною часткою. Обрана модель державного впливу на економічну діяльність підприємств має захищати конкуренцію, заохочувати корпоративну соціальну відповідальність, передбачати належний контроль дій, перешкоджати агресивному впливу на зміну клімату (у будь-якому прояві). При встановленні меж державного регулювання економічної діяльності варто враховувати архітектуру цієї діяльності в системі інших суспільних й міжнародних відносин та інститутів.

За однією з наявних у юридичній науці доктринальних позицій управління об'єктами державної власності характеризується як суто адміністративна, розпорядча діяльність, що проявляється у відносинах «влади-підпорядкування» і належить до предмету регулювання адміністративного права [2]. Економічна діяльність державних підприємств в Україні регламентована низкою нормативно-правових актів: Господарський кодекс, Цивільний кодекс, Закон України «Про захист економічної конкуренції», Закон України «Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації», Закон України «Про оренду державного та комунального майна», Закон України «Про особливості управління об'єктами державної власності в оборонно-промисловому комплексі» та низкою інших Законів. На сьогодні здійснення Кабінетом Міністрів України та уповноваженими ним органами, повноважень щодо реалізації прав держави як власника певних об'єктів, пов'язаних з володінням, користуванням і розпорядженням ними з метою задоволення державних та суспільних потреб регламентовано Законом «Про управління об'єктами державної власності» [5] відповідно до Конституції України. Центральний орган виконавчої влади забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері управління об'єктами державної власності, відповідно до покладених на нього завдань у сфері управління об'єктами державної власності. Оскільки визначальними у використанні державної власності є економічні відносини, сформовано ключові аспекти за Законом, які регламентують сферу економічної діяльності.

Управління державною власністю відбувається через такі види економічних відносин як: майнові, немайнові, управлінські. Майнові відносини виникають у державного підприємства, передусім, із органами влади щодо використання, розпорядження, відтворення, відчуження, здійснення застави, передачу, продажу та повернення державної власності, контролю за ефективністю управління об'єктами державної власності, призначає позапланові ревізії та перевірки використання об'єктів управління державної власності. Немайнові відносини виникають, коли перед державними підприємствами ставлять окремі завдання щодо використанням ними державної власності: визначення умов діяльності господарських структур та переліку об'єктів великої приватизації, ціноутворення, затвердження установчих документів,

стратегії, плану основного виробництва, річні фінансові документи та план інвестицій, методик оцінки об'єктів майна. Управління забезпечується шляхом: прийняття рішень про створення, реорганізацію і ліквідацію підприємств, встановленням вимог до незалежних членів наглядових рад, визначенням та затвердженням кандидатур представників держави, які призначаються до наглядових рад державних унітарних підприємств, призначенням та звільненням з посад керівників господарських структур, визначенням критеріїв відповідно до яких утворення наглядової ради є обов'язковим та порядку конкурсного відбору керівників і оплати їх праці, передачі повноважень з управління корпоративними правами держави відповідним суб'єктам управління, визначає критерії ефективності управління корпоративними правами держави тощо.

Здійснення державного регулювання управління об'єктами державної власності виключно з правової позиції не повною мірою характеризує його економіко-правову основу. Відтак, регламентація здійснюється на різних рівнях виконавчої влади, між органами влади цих рівнів, між різними органами влади та державним підприємством через регулювання зазначених вище видів відносин. Регламентацію управління фінансово-економічними процесами об'єктами державної власності проводить, зокрема, Міністерство економічного розвитку та торгівлі України, яким щорічно проводиться аналіз діяльності ста найбільших підприємств з метою оцінки їх розвитку та розробки подальших векторів реформування, які знайшли відображення у розробленій урядом «Стратегії реформи управління державною власністю». Міністерство фінансів України проводить моніторинг діяльності державних підприємств з найбільшими фіскальними ризиками. Відповідно положенням Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», передбачено реформування управління державною власністю, яке наразі реалізується зусиллями Міністерства економічного розвитку та торгівлі. Отже, триває приватизація об'єктів державної власності, автоматизовано на державному рівні закупівлі через систему публічних закупівель Prozzoro, щокварталу формуються звіти про результати проведення єдиного моніторингу ефективності управління об'єктами державної власності, змінено законодавчі норми щодо корпоративного управління та дивідендної політики на державних підприємствах, нормативно

визначено забезпечення прозорості діяльності підприємств тощо. В аспекті державної політики щодо економічної діяльності об'єктів державної власності в Україні, протягом майже століття, існували дискусійні положення, здебільшого, які не забезпечували ефективності діяльності. Проте, як свідчить досвід зарубіжних країн, підприємства з державною часткою власності можуть бути прибутковими і ефективними. Тому, свого вирішення потребує питання удосконалення напрямів державного впливу на формування стійких економічних важелів та дієвих механізмів функціонування державних підприємств.

Управління державним сектором економіки держава здійснює відповідно до передбачених положень внутрішньої і зовнішньої політики шляхом ефективного регулювання розвитку та трансформації економічних відносин, ґрунтуючись на вітчизняному і зарубіжному досвіді. Розробка й забезпечення реалізації політики управління державною власністю передбачає розділення функцій держави з управління об'єктами державної власності та регулювання соціально-економічної політики відповідно Рекомендаціям ОЕСР [10] із корпоративного управління державними підприємствами. Уряди формують політику щодо управління власністю та координації функціонування державного сектору на рівні Кабінету міністрів, зокрема, через управління й контроль економічної діяльності державних підприємств. Норми законодавчої та інституційної бази будь-якої країни визначають загальні засади управління державними підприємствами відповідно ключовим міжнародним орієнтирам. Еталоном, який при цьому використовується, є Посібник ОЕСР щодо управління державними підприємствами, який є міжнародним регуляторним консенсусом щодо якісного управління державним підприємством. Основоположними принципами ефективного управління державними підприємствами визначено [11].

Держава, виступаючи як власник, має приділити належної уваги формуванню та реалізації політики власності, яка визначає загальні цілі власності держави, роль держави в управлінні державними підприємствами та те, як має намір реалізувати політику власності. Тут, зокрема, йдеться про прозорий, формальний та ефективний процес висунення найбільш професійних кандидатур на членів правління та керівників. Прозорість та розкриття інформації про економічну

діяльність державних підприємств повинні бути закріплені ефективними процедурами внутрішнього аудиту та ефективними функціями внутрішнього аудиту. Надалі, контролювання та звітування перед незалежними членами ради та аудиторською комісією, що підкреслює незалежність від керівництва підприємства та Наглядових рад.

Отже, державне регулювання діяльності державних підприємств є багатоаспектним та має забезпечувати вдосконалення системи управління державними підприємствами, максимально сприяючи зростанню та розвитку, узгодження й координування чіткого визначення цілей та стратегії розвитку, обрання професійних та незалежних Наглядових рад та встановлення відповідальності за їх діяльність. Ураховуючи специфіку економічної діяльності та наявність досить високого корупційного ризику на державних підприємствах, належного регулювання потребують питання корупції, прозорості державних фінансових потоків, процедури підзвітності. Адже невпорядкованість зазначених векторів діяльності державних підприємств спричинює втрату ресурсів через неефективність, політичну зацікавленість, усунення конкурентних засад, ігнорування інноваційних підходів в управлінні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Адаменко І. П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни. Бізнес Інформ. 2014. № 3. С. 341–345.
2. Захарченко А. До питання про юридичну природу управління об'єктами державної власності (господарсько-правовий аспект). Підприємництво, господарство і право. 2016. № 11. С. 73–79. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pgip_2016_11_16 (дата звернення: 10.04.2019)
3. Малий І. Й. Неонаціональна політична економія та моделі публічного сектору. Суспільство, економіка та економічна наука в XXI столітті: зб. матеріалів II міжнар. наук.-практ. конф., 21–22 квіт. 2017 р. ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». Київ: КНЕУ, 2017. С. 36–39
4. Пилипенко Г. М. Інституціональний контекст формування взаємодії держави і ринку. Економіка та держава. 2009. № 12. С. 35–37. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2009_12_12 (дата звернення: 10.04.2019)
5. Про управління об'єктами державної власності. Закон України. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185-16> (дата звернення: 10.04.2019)

6. Тамбовцев В. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений. *Общественные науки и современность*. 2001. № 5. С. 25–38.
7. Фещенко В. М. Ідеї українських економістів другої половини XIX ст.: сучасний контекст. *Суспільство, економіка та економічна наука в XXI столітті: зб. матеріалів II міжнар. наук.-практ. конф., 21–22 квіт. 2017 р. ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»*. Київ: КНЕУ, 2017. С. 31–33
8. Avinash, Dixit. Governance Institutions and Economic Activity. *American Economic Review*, 2009, Vol. 99, issue 1, 5–24. URL: <http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.99.1.5> (дата звернення: 10.04.2019)
9. World investment report (2019). Special economic zones. United Nations. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_overview_en.pdf (дата звернення: 10.04.2019)
10. OECD, 2005, «OECD Comparative Report on Corporate Governance of State-owned Enterprises» The World Bank, 2006, «Held by the Visible Hand – the Challenge of SOE Corporate Governance for Emerging Markets» Kowalski, P. et al (2013), «State-Owned Enterprises: Trade Effects and Policy Implications», OECD Trade Policy Papers, No. 147, OECD Publishing
11. Governance of state-owned enterprises in the baltic states: public perceptions, regional & national rankings of SOEs, board structures and composition, the legal and institutional framework for SOE governance. Baltic Institute of Corporate Governance. p. 115 URL: <http://www.bicg.eu/wp-content/uploads/2016/02/Governance-of-State-Owned-Enterprises-in-the-Baltic-States.pdf> (дата звернення: 10.04.2019)
12. Granovetter, Mark. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *The American Journal of Sociology*, 1985. Vol. 91, No. 3. pp. 481-510. URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=00029602%28198511%2991%3A3%3C481%3AEAA5ST%3E2.0.CO%3B2-R> (дата звернення: 10.04.2019)
13. John L. Campbell, Leon N. Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State. *Lindberg American Sociological Review*, 1990. Vol. 55. No. 5. pp. 634-647. URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0003-> (дата звернення: 10.04.2019)

REFERENCES:

1. Adamenko I. P. (2014) Finansova polityka yak instrument sotsialno-ekonomichnoho rozvytku krainy. [Financial policy as a tool for socio-economic development of the country]. *Biznes Inform – Business Inform*, 3, S. 341–345 [in Ukrainian].
2. Zakharchenko A. (2016) Do pytannia pro yurydychnu pryrodu upravlinnia ob'ektamy derzhavnoi vlasnosti (hospodarsko-pravovyi aspekt). [On the legal nature of the

- management of state-owned objects (economic and legal aspect)] *Pidpriemnytstvo, gospodarstvo i pravo – Entrepreneurship, economy and law*, 11, S. 73–79. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pgip_2016_11_16 [in Ukrainian].
3. Malyi I. Y. (2017) Neonatsionalna politychna ekonomiiia ta modeli publichnoho sektoru. [Non-national political economy and public sector models.] *Suspilstvo, ekonomika ta ekonomichna nauka v KhKhI stolitti: zb. materialiv II mizhnar. nauk.-prakt. konf., DVNZ «Kyiv. nats. ekon. un-t im. Vadyma Hetmana»*. Kyiv: KNEU – Society, Economics and Economic Science in the 21st Century, S. 36–39 [in Ukrainian].
 4. Pylypenko H. M. (2009) Instytutsionalnyi kontekst formuvannia vzaiemodii derzhavy i rynku. [Institutional context of state-market interaction formation] *Ekonomika ta derzhava – Economy and the state*, 12, S. 35–37 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2009_12_12 [in Ukrainian].
 5. Pro upravlinnia ob'ektamy derzhavnoi vlasnosti. [About the management of state-owned objects] *Zakon Ukrainy. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*. Kyiv Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185-16> [in Ukrainian].
 6. Tambovcev V. (2001) Institucional'nyj rynek kak mehanizm institucional'nyh izmenenij. [Institutional market as a mechanism of institutional change]. *Obshhestvennye nauki i sovremennost' – Social sciences and modernity*, 5, S. 25–38. [in Russian].
 7. Feshchenko V. M. (2017) Idei ukrainskykh ekonomistiv druhoi polovyny KhIKh st.: suchasnyi kontekst. [Ideas of Ukrainian Economists of the Second Half of the Nineteenth Century: Contemporary Context] *Suspilstvo, ekonomika ta ekonomichna nauka v KhKhI stolitti: zb. materialiv II mizhnar. nauk.-prakt. konf., DVNZ «Kyiv. nats. ekon. un-t im. Vadyma Hetmana»*. Kyiv: KNEU – Society, Economics and Economic Science in the 21st Century, S. 31–33 [in Ukrainian].
 8. Avinash, Dixit. (2009) Governance Institutions and Economic Activity. *American Economic Review*, Vol. 99, issue 1, 5–24. Retrieved from <http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.99.1.5>
 9. World investment report (2019). Special economic zones. *United Nations*. Retrieved from https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_overview_en.pdf
 10. OECD, (2005) «OECD Comparative Report on Corporate Governance of State-owned Enterprises» The World Bank, 2006, «Held by the Visible Hand – the Challenge of SOE Corporate Governance for Emerging Markets» Kowalski, P. et al (2013), «State-Owned Enterprises: Trade Effects and Policy Implications», OECD Trade Policy Papers, No. 147, OECD Publishing

11. Governance of state-owned enterprises in the baltic states: public perceptions, regional & national rankings of SOEs, board structures and composition, the legal and institutional framework for SOE governance. (2016) *Baltic Institute of Corporate Governance*, p. 115 Retrieved from <http://www.bicg.eu/wp-content/uploads/2016/02/Governance-of-State-Owned-Enterprises-in-the-Baltic-States.pdf>
12. Granovetter, Mark. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *The American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3., pp. 481-510. Retrieved from <http://links.jstor.org/sici?sici=0002-9602%28198511%2991%3A3%3C481%3AEEAASST%3E2.0.CO%3B2-R>
13. John L. Campbell, Leon N. (1990) Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State. *Lindberg American Sociological Review*, Vol. 55., No. 5. pp. 634-647. Retrieved from <http://links.jstor.org/sici?sici=0003->

УДК 338.45:316.42(477)

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ НА СТІЙКІСТЬ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.280519.195.504

JEL: L10, L25, M50

**Швець Ю. О., к.е.н.,
Оніпко А. Д.***Запорізький національний університет, м. Запоріжжя*

Стаття присвячена вивченню головних аспектів стійкості розвитку підприємств. Досліджено сучасний стан та умови функціонування суб'єктів господарювання. Розглянуто й узагальнено визначення поняття «стійкість розвитку», наведено його основні характерні ознаки та особливості застосування категорії в практиці управління. Визначено вплив відносин підприємства з іншими суб'єктами господарювання в різних сферах діяльності на стійкість його розвитку. Розглянуто передумови вдосконалення методичних засад для оцінювання рівня економічної стійкості підприємств. Проведено критичний аналіз сучасних методичних підходів до встановлення рівня економічної стійкості промислових підприємств та встановлено систему взаємозв'язків між ними. Проаналізовано фактори стійкого розвитку на підприємстві. Встановлено наявність зв'язку між категоріями «стійкість» та «розвиток підприємства» й обґрунтовано доцільність управління розвитком з позицій забезпечення стійкості підприємства. Виявлено вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на стійкість розвитку промислових підприємств. Обґрунтовано необхідність аналізу та оцінки стійкості розвитку підприємства з соціально-економічної позиції. Проведено оцінку складових економічної стійкості суб'єкта господарювання із урахуванням сучасних тенденцій розвитку вітчизняного суспільно-економічного середовища. Виявлено зв'язок між поняттями «соціально-економічна стійкість» та «кадрова стійкість». Проаналізовано загальний стан ринку праці, дані про забезпечення кадрами підприємств та кількість зайнятого та безробітного працездатного населення. Проаналізовано середньооблікову кількість штатних працівників. Розглянуто вагомі індикатори діяльності ринку праці. Обґрунтовано необхідність та економічну доцільність удосконалення системи кадрової політики на промислових підприємствах. Узагальнено і систематизовано проблемні аспекти кадрового потенціалу на промислових підприємствах. Удосконалено механізм забезпечення та підтримки економічної стійкості підприємства, окреслено перспективи подальших досліджень. Виявлено шляхи поліпшення загального рівня стійкості розвитку промислових підприємств.

© Швець Ю. О., к.е.н., Оніпко А. Д., 2019

Ключові слова: стійкість розвитку; соціально-економічний розвиток підприємства; фактори стійкості; ефективність; управління; виробництво; контроль; аналіз

UDC 338.45:316.42(477)

THE INFLUENCE OF THE SOCIAL COMPLEX ON THE DEFENSE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

DOI 10.30838/P.ES.2224.280519.195.504

JEL: L10, L25, M50

Shvets Y., Ph.D. in Economics,

Onipko A.

Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia

The article is devoted to the study of the main aspects of the sustainability of enterprise development. The present state and conditions of functioning of economic entities have been investigated. The definition of the concept "stability of development" has been considered and generalized, its main characteristic features and features of application of a category in management practice are resulted. The influence of the enterprise's relations with other economic entities in various spheres of activity on the stability of its development has been determined. The preconditions for improving the methodological principles for assessing the level of economic sustainability of enterprises are considered. A critical analysis of modern methodological approaches to establishing the level of economic stability of industrial enterprises is carried out and the system of interconnections between them is established. The factors of sustainable development in the enterprise are analyzed. The existence of a link between the categories "stability" and "development of the enterprise" was established and the expediency of management of development from the point of view of providing stability of the enterprise was substantiated. The influence of internal and external factors on the stability of development of industrial enterprises is revealed. The necessity of analysis and estimation of sustainability of the enterprise development from the socio-economic position is substantiated. The estimation of components of economic stability of the subject of economic activity is carried out taking into account the current trends of the development of the national socio-economic environment. The connection between the concepts of "socio-economic stability" and "personnel resilience" is revealed. The general condition of the labor market, data on the provision of personnel of enterprises and the number of employed and unemployed able-bodied population are analyzed. The average number of full-time employees is analyzed. Considerable indicators of the labor market are considered. The necessity and economic expediency of improvement of the personnel policy system at industrial enterprises is substantiated. Generalized and systematized problem aspects of personnel potential at industrial enterprises. The mechanism of maintenance and support of economic sustainability of the enterprise has

been improved, prospects of further research are outlined. The ways of improvement of the general level of stability of development of industrial enterprises are revealed.

Keywords: sustainability of development; socio-economic development of an enterprise; factors of sustainability; efficiency; production; control; analysis

Актуальність проблеми. Сучасному етапу економічного розвитку притаманний значний вплив різноманітних чинників спричинених високим рівнем невизначеності, наявністю кризових явищ, нестачею кваліфікованих кадрів, обмеженістю фінансових ресурсів, що призводить до нестабільності розвитку як економіки в цілому, так і окремого суб'єкта господарювання. Тому постає проблема вибору шляхів підвищення їх стійкості розвитку та першочерговим завданням є активізація дій із підвищення ефективності та стійкості розвитку шляхом вирішення проблем управління, оцінки ефективності діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широкого розгляду в економічній літературі набуло поняття стійкості, що досліджено такими науковцями: Козловський С. В., Зеткіна О. В., Кучерявий А. В. [3; 13]. Визначення та характеристику поняття «стійкість розвитку» розглянули такі вчені-економісти, як Іванов В. Л., Афанасьєв Н. В., Фоміна М. В., Гросул В. А., Мамаєва Г. С. [1; 2; 4; 12].

Незважаючи на велику кількість робіт, присвячених дослідженню економічної стійкості розвитку підприємства, потребують подальшого вивчення фактори, що впливають на ефективність діяльності підприємства. На сьогодні, залишаються невирішеними проблеми впливу соціальної складової, зокрема кадрової політики на стійкість розвитку підприємства.

Мета статті. Головною метою є дослідження впливу соціальної складової на загальний стан стійкості розвитку підприємства; визначення впливу зовнішніх і внутрішніх чинників та шляхів підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах здійснюється негативний вплив зовнішніх факторів на підприємницьку діяльність серед яких: нестабільність політичної ситуації; неефективність законодавчої бази; нераціональна податкова політика. На підприємствах спостерігається погіршення взаєморозрахунків, що свідчить про зниження платоспроможності значної кількості суб'єктів господарювання.

Слід звернути увагу, що стійкість має міцний зв'язок з розвитком підприємства, що обумовлює розгляд і дослідження цих понять у взаємозв'язку. Нами було розглянуто різні підходи вчених до поняття «стійкість розвитку» (табл.1).

Таблиця 1 – Підходи до визначення поняття «стійкість розвитку»

Підхід	Автор підходу
Стойкість розвитку - це здатність економічної системи після певного економічного збурення її показників до швидкого повернення у стан, не гірший від попереднього.	Козловський С. В.
Стойкість розвитку - це стан соціально-економічної системи, за якого відсутні причин для порушення досягнутої рівноваги.	Фоміна М. В.
Стойкість розвитку - це здатність системи підприємства не відхилятися від свого наявного стану у разі виникнення дестабілізаційних внутрішніх і зовнішніх чинників.	Іванов В. Л.
Стойкість розвитку – це процес створення, розвитку та зберігання тривалий час конкурентних переваг підприємства, що надає можливість ефективно функціонувати у несприятливих умовах конкуренції.	Кучерявий А. В.
Стойкість розвитку – це здатність забезпечення рентабельності діяльності шляхом підвищення ефективності використання його ресурсів.	Зеткіна О. В.
Стойкість розвитку – це збереження цілісності та можливість досягнення встановлених стратегічних цілей шляхом соціально орієнтованого розвитку.	Афанасьєв Н. В.
Стойкість розвитку – це система управління підприємством, що полягає у збалансованому, довготривалому розвитку підприємства для забезпечення постійної цілісної рівноваги.	Гросул В. А. та Мамаєва Г. С.

Джерело: згруповано автором за даними [1-5; 12-13]

Проведене дослідження свідчить про відсутність у науковців загальної думки щодо трактування категорії «стійкість розвитку» та спостерігається напрям зрушень у сторону соціалізації цього поняття. Таким чином, узагальнюючи наведені погляди на сутність поняття, слід вказати, що стійкість розвитку полягає у спроможності підприємства повертатися до рівноважного стану, відновленні функціонування, подоланні ознак кризового стану, незважаючи на виникнення певних відхилень та дестабілізаційних зовнішніх або внутрішніх факторів.

Отже, стійкість визначається як здатність підприємства здійснювати усі свої функції під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників та ефективно протидіяти їм. Для більш ґрунтовної оцінки

стійкості розвитку підприємств існує необхідність у аналізі факторів, що впливають на нього.

Підприємство розглядається як система, що перебуває у постійному взаємозв'язку з зовнішнім середовищем, тому це сприяло поділу факторів на зовнішні і внутрішні. Внутрішні фактори залежать від організації діяльності підприємства та їх детальний розгляд наведено у табл. 2.

Таблиця 2 – Внутрішні фактори впливу на стійкість розвитку підприємства

Фактори	Характеристика
1. Персонал підприємства	Виступає одним з найважливіших ресурсів підприємства, тому якщо організація бажає досягти стійкого розвитку, забезпечувати благополуччя працівників.
2. Організаційна структура	Виступає сукупністю взаємопов'язаних елементів, які забезпечують стійкість розвитку соціально-економічної системи за рахунок вдосконалення шляхів взаємодії системи з зовнішнім та внутрішнім середовищем.
3. Основні фонди	Є економічними ресурсами, які впливають на показники господарської діяльності та фінансові результати., що поліпшує використання майна.
4. Маркетинг	Підприємство є конкурентоспроможним, за умови реалізації його потенціалу, що надає змогу сформуванню ринкової переваги. Успішне функціонування суб'єкта господарювання в конкурентному середовищі підвищує стійкості його розвитку. Для цього є необхідним здійснення ефективної маркетингової політики.
5. НДДКР	НДДКР роблять значний вплив на розвиток підприємства, дозволяють підприємству йти в ногу з часом, удосконалюючи технології, підвищуючи конкурентоспроможність.
6. Фінанси	Від планування фінансів на підприємстві залежить рівень залучення інвестиційних ресурсів, поповнення обігових коштів, використання прибутку та в цілому розвиток підприємства.
7. Система стратегічного менеджменту	Стратегічний менеджмент підвищує ефективність управління, призводить до стабільного розвитку бізнесу, адже передбачає можливі негативні впливи зовнішнього середовища.
8. Виробництво	Виробництво є основним внутрішнім фактором, що визначає економічну стійкість підприємства, адже від процесу виробництва залежить якість продукції, що у свою чергу покращує конкурентоспроможність підприємства.

Джерело: побудовано автором за даними [6;14]

Розглянувши основні напрями внутрішніх факторів впливу, слід звернути увагу на сукупність факторів зовнішнього середовища, що

мають непрямий вплив на функціонування і розвиток підприємства (табл. 3).

Таблиця 3 – Зовнішні фактори впливу на стійкість розвитку підприємства

Фактори	Характеристика
1. Політична ситуація	Від стану політичної ситуації в країні залежить рівень зростання інвестицій із зарубіжних країн, експорт вітчизняних товарів до нових зарубіжних ринків. Політична стабільність проявляється у ставленні держави до власності та підприємництва.
2. Економічна ситуація	Вагомий фактор впливу на стійкість розвитку підприємства, що регулює ціни на енергоносії, курс національної валюти, котирування акцій вітчизняних підприємств на фондовому ринку, рівень інфляції, процентні ставки по кредитах.
3. Інфляція	Є одним з найбільш несприятливих факторів зовнішнього середовища, адже він що дестабілізує фінансове становище підприємств, відбувається знецінення національної грошової одиниці, що спричиняє загальне підвищення рівня цін та відносне зниження вартості матеріальних активів.
4. Науково-технічний прогрес	За рахунок розвитку «високих» технологій, комп'ютерної техніки відбулися кардинальні зміни у виробництві, за рахунок випуску високоякісної продукції за знижчими матеріальними витратами. і людських ресурсів.
5. Інвестиції	Позитивний інвестиційний клімат підприємства, тобто його здатність представити інвесторам якісну стратегію розвитку та чіткий бізнес-план інвестиційного проекту, який відповідає міжнародним стандартам, значно покращує стійкість розвитку підприємства, адже цю здатність враховують при прогнозуванні динаміки сталого розвитку підприємства.
6. Податкова система	Важливий вплив на рівень стійкості розвитку підприємства надає податкова система. Необхідним завданням є усунення ситуації перевищення граничного навантаження податками, адже в структурі прибутку така ситуація призведе до ліквідації стимулів для підприємницької діяльності та розширення виробництва. Отже, рівень податків має бути оптимальним для забезпечення умов стійкого та ефективного розвитку підприємств.
7. Інновації	Інновації забезпечують більш раціональне та економічне використання залучених у виробництво ресурсів за рахунок ефективних методів їх використання.
8. Законодавча база	Законодавча база є пріоритетним зовнішнім фактором, що визначає економічну стійкість підприємства, адже на розвиток підприємства великий вплив має фаза розвитку економіки в країні.

Джерело: побудовано автором за даними [6-7; 11]

Проте слід звернути увагу, що серед безлічі факторів стійкості економічної системи визначальну роль відіграють соціально-економічні відносини, адже підприємство являє собою соціальну, виробничу систему, оскільки цілеспрямовано керується людьми. Отже, основним фактором підприємства як системи є працівники. Незважаючи на те, що вивчення стійкості розвитку підприємства досить тривалий час було зосереджено лише на фінансових аспектах стійкості, необхідним є розгляд і оцінка стійкості розвитку підприємства з соціально-економічних позицій, адже дослідити економічний розвиток у розриві від соціального є нераціональним [15]. В економічній літературі досить часто поняття «соціально-економічна стійкість» зводиться до поняття «кадрова стійкість», адже працівники - це і є підприємство та виступають джерелом формування внутрішнього середовища підприємства. Для оцінки впливу соціальної складової на стійкість розвитку підприємства, слід проаналізувати загальний стан ринку праці (табл. 4).

Таблиця 4 – Основні показники ринку праці у 2010-2017 рр.

Період	Економічно активне населення		у тому числі			
	працездатного віку		зайняте населення працездатного віку		безробітне населення працездатного віку	
	у середньому, тис.осіб	у % до вікової групи	у середньому, тис.осіб	у % до вікової групи	у середньому, тис.осіб	у % до вікової групи
2010	19 164,0	71,9	17 451,5	65,5	1 712,5	8,9
2011	19 181,7	72,6	17 520,8	66,3	1 660,9	8,7
2012	19 317,8	72,9	17 728,6	66,9	1 589,2	8,2
2013	19 399,7	72,9	17 889,4	67,3	1 510,3	7,8
2014	19 035,2	71,4	17 188,1	64,5	1 847,1	9,7
2015	17 396,0	71,5	15 742,0	64,7	1 654,0	9,5
2016	17 303,6	71,1	15 626,1	64,2	1 677,5	9,7
2017	17 193,2	71,5	15 495,9	64,5	1 697,3	9,9

Джерело: побудовано автором за даними [8]

На основі розгляду даних табл. 4, доцільно відзначити, що протягом 2010-2014 рр. кількість економічно активного населення поступово зростала, проте з 2015 р. бачимо різке зниження кількості економічно

активного населення на 1639,2 тис. осіб у 2017 р. порівняно з 2014 р., що призвело до зниження зайнятого населення працездатного віку. Безробітне населення працездатного віку також різко зросло у 2014 р. до рівня 1 847,1 тис. осіб, що становило 9,7% від загальної кількості працездатного населення, а у 2017 р. його рівень досягає 9,9%.

Розглянувши загальні тенденції ринку праці України, необхідним є розгляд середньооблікової кількості штатних працівників (табл. 5).

З табл. 5 спостерігаємо зменшення середньооблікової кількості штатних працівників. Станом на 2017 р. їх кількість становила 7 679 тис. осіб., що на 2583 тис.осіб менше у порівнянні з 2010 р. Спостерігаємо зростання обороту робочої сили по звільненню, який показує зміну чисельності робітників за певний період часу. Коефіцієнт обороту робочої сили по звільненню протягом аналізованого періоду має тенденцію до зростання, що свідчить про збільшення кількості звільнень на підприємствах, а отже зростання кількості безробітних осіб.

Таблиця 5 – Середньооблікова кількість штатних працівників промислових підприємств у 2010- 2017 рр.

Період	Середньооблікова кількість штатних працівників (тис. осіб)	Коефіцієнт обороту робочої сили по звільненню (у % до середньообл. кількості штатних праців.)
2010	10 262	27,7
2011	10 083	30,5
2012	10 123	29,9
2013	9 720	30,3
2014	8 959	30,3
2015	8 065	30,2
2016	7 868	29,2
2017	7 679	31,8

Джерело: побудовано автором за даними [8]

Отже, існує необхідність у дослідженні динаміки даних про кількість зареєстрованих безробітних (табл. 6). З табл. 6 спостерігаємо з початку 2018 р. зменшення кількості зареєстрованих безробітних з 378,9 тис. осіб до 271,4 тис. осіб у жовтні. Значне зростання відбувається з листопада 2018 року на 29,6 тис. осіб. Станом на лютий 2019 р. кількість зареєстрованих безробітних становить 367 тис. осіб. Щодо кількості

вакансій, то можна зробити висновок, що найменша їх кількість була у грудні 2018 р. та становила 58,4 тис., що на 22,8 тис. менше порівняно з листопадом, саме це є причиною зростання кількості зареєстрованих безробітних на 40,7 тис. осіб порівняно с попереднім місяцем.

Таблиця 6 – Кількість зареєстрованих безробітних та кількість вакансій у 2018 -2019 рр.

Період	Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб	Кількість вакансій, тис. одиниць	Навантаження зареєстрованих безробітних на одну вакансію, осіб
Січень	378,9	59,8	6
Лютий	383,7	71,8	5
Березень	366,9	93,0	4
Квітень	326,8	83,8	4
Травень	316,0	86,2	4
Червень	303,9	82,4	4
Липень	298,0	86,8	3
Серпень	292,8	100,3	3
Вересень	287,1	97,0	3
Жовтень	271,4	97,3	3
Листопад	301,0	81,2	4
Грудень	341,7	58,4	6
Січень 2019 р.	364,3	67,8	5
Лютий 2019 р.	367,0	84,5	4

Джерело: побудовано автором за даними [8]

Отже, розглянувши найбільш вагомні індикатори діяльності ринку праці слід зробити висновок, що існує необхідність у покращенні діяльності ринку, адже це, призведе до поліпшення загального рівня стійкості розвитку підприємства. Ми спостерігаємо тенденції до зростання кількості безробітних, тому напрямами підвищення зростання стійкості розвитку діяльності підприємства є впровадження системи зростання соціальної складової шляхом забезпечення соціального благополуччя, поліпшення умов праці для робітників, підвищення кваліфікації персоналу, покращення системи мотивації, збільшення робочих місць [9].

Зростання людського капіталу повинно здійснюватися за рахунок зростання витрат підприємства на підтримку здоров'я, підвищення кваліфікаційного рівня співробітників. Отже, необхідно зазначити, що підвищення кваліфікації персоналу призведе до стійкої і успішної роботи підприємства, адже одна із складових успіху підприємства полягає в умінні планувати свій розвиток. У свою чергу, стійкість розвитку підприємства залежить від чітко сформованих довгострокових, середньострокових і короткострокових цілей [10]. Тому необхідним є впровадження системи планування та узгодження дій між підрозділами та співробітниками задля досягнення стратегічних цілей. Для цього топ-менеджмент підприємства повинен скоординувати правильну роботу працівників з найменшими витратами та в максимально короткі терміни. При цьому, поставлені цілі повинні відповідати стратегії підприємства та бути реальними, досяжними і узгодженими. Отже, слід зробити висновок, що ефективним є те підприємство, де ефективні цілі відповідають ефективному результату.

Висновки і пропозиції. Проблема стійкості розвитку підприємства та пошуку шляхів підвищення ефективності управління є досить складною. Підприємство виступає відкритою системою, що функціонує в межах впливу багатьох факторів. Врахування факторів впливу в діяльності підприємств надасть змогу підвищити ефективність управління. Проте деякі фактори створюють загрозу щодо майбутнього існування підприємства, тому мінімізація загроз є першочерговим завданням ефективного управління.

Напрямом покращення економічної стійкості функціонування є запровадження ефективного менеджменту в усіх підрозділах. Слід приділити увагу механізму мотивації та залученню працівників до участі в управлінні підприємством, посиленню стимулів до впровадження інноваційних заходів та покращення процесу виробництва.

Проведений аналіз демонструє суттєвий вплив на стійкість розвитку підприємства саме соціальних чинників та існування потреби у поліпшенні організації та умов праці; удосконаленні управління персоналом; навчанні й підвищенні кваліфікації кадрів; створенні системи мотивації та стимулів для працівників.

Головною ціллю діяльності підприємства є досягнення стійкого розвитку у вигляді зростання показників прибутковості,

платоспроможності, підвищення маркетингової політики, іміджу підприємства та покращення соціальної сфери за рахунок досягнення оптимальних результатів розвитку з мінімальними втратами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Фоміна М. В. Сталий економічний розвиток та особливості його реалізації в умовах глобалізації. *Науковий вісник НЛТУ*. 2011. С. 39–45.
2. Іванов В. Л. Організація управління економічною стійкістю підприємства на основі вдосконалення його організаційної структури управління. Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. 148 с.
3. Кучерявий А. В. Стратегічна стійкість підприємства: поняття та складові. *Надійність*. 2005. № 1. С. 14–18.
4. Гросул В. А., Мамаєва Г. С. Теоретичні підходи щодо визначення сутності стійкого розвитку підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2012. № 7. С. 104–107.
5. Міщенко С. П. Теоретичні засади стійкого розвитку. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 36. С. 168–171.
6. Савіна Г.Г., Скібіна Т.І. Фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на рівень ефективності управління підприємством комплексу комунальних послуг. *Ефективна економіка*. 2016. № 12. С. 128–165.
7. Мельник Л. Г. Основи стійкого розвитку: навч. посіб. для післядиплом. освіти. Суми : Університетська книга, 2006. 383 с.
8. Ринок праці. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 10.04.2019)
9. Шандова Н.В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства. *Економічний простір: зб. наук. пр.* № 21. Дніпро : ПДАБА, 2009. С.276–292.
10. Воронкова А. Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 4 (94). С. 77–84.
11. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління. *Фінанси України*. 2013. № 6. С. 24–32.
12. Афанасьєв Н. В. Управління розвитком підприємства: монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. 184 с.
13. Зеткина О. В. Об управлении устойчивостью предприятия. Москва : Аудит, ЮНИТИ, 2003. 134 с.
14. Прокопенко О.В. Мотиваційний механізм інноваційного розвитку: складові та стан його ринкової структури. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 1. С.167–176.

15. Череп А.В., Череп О. Г., Швець Ю. О. Удосконалення науково-методологічних положень розвитку економічного механізму інноваційної діяльності промислових підприємств в умовах нестабільності ринкового середовища. *Фінансово-кредитна діяльність : проблеми теорії та практики: збірник наукових праць*. Харків, 2018. Вип. 4 (27). С. 418–427.

REFERENCES:

1. Fomina M. V. (2011). Stalyi ekonomichnyi rozvytok ta osoblyvosti yoho realizatsii v umovakh hlobalizatsii [Sustainable Economic Development and Features of its Implementation in the Conditions of Globalization]. *Naukovij visnik NLTU* [in Ukrainian].
2. Ivanov V. L. (2007). Orhanizatsiia upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu pidpryiemstva na osnovi vdoskonalennia yoho orhanizatsiinoi struktury upravlinnia [Organization of management of economic stability of the enterprise on the basis of improvement of its organizational structure of management]. Luhansk: vyd-vo snu im. V. Dalia [in Ukrainian].
3. Kucheriavyi A. V. (2005). Stratehichna Stiikist Pidpryiemstva Poniattia Ta Skladovi [Strategic firmness: concepts and constituents]. *Nadiinist* [in Ukrainian].
4. Hrosul V. A. Mamaieva H. S. (2012). Teoretychni pidkhody shchodo vyznachennia sutnosti stiikoho rozvytku pidpryiemstva [Theoretical Foundations of Sustainable Development]. *Stalyi Rozvytok Ekonomiky* [in Ukrainian].
5. Mishchenko S. P. (2011). Teoretychni Zasady Stiikoho Rozvytku [Theoretical foundations of sustainable development]. *Visnyk Ekonomiky Transportu I Promyslovosti* [in Ukrainian].
6. Savina H.H. Skibina T.I. (2016). Faktory zovnishnoho ta vnutrishnoho vplyvu na riven efektyvnosti upravlinnia pidpryiemstvom kompleksu komunalnykh posluh [Factors of external and internal influence on the level of efficiency of management of the enterprise of the complex of communal services]. *Efektivna Ekonomika* [in Ukrainian].
7. Melnyk L. H. (2006). Osnovy stiikoho rozvytku [Basics of Sustainable Development]. Sumy: Universytetska Knyha [in Ukrainian].
8. Rynok Pratsi. Derzhavnyi Komitet Statystyky Ukrainy. [Rynok Pratsi Derzhavnyi Committee Statystyky Ukrainy]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
9. Shandova N.V. (2009). Otsinka zahalnoi stiikosti rozvytku promyslovoho pidpryiemstva [Estimation of the overall stability of the development of an industrial enterprise]. *Ekonomichnyi Prostir*. Dnipro: PDABA [in Ukrainian].
10. Voronkova A. E. (2009). Potentsial pidpryiemstva yak osnova yoho dovhostrokovoho rozvytku [Enterprise Potential as the Basis for its Long-term Development]. *Aktualni Problemy Ekonomiky* [in Ukrainian].

11. Маркіна І.А. (2013). Metodolohichni pytannia efektyvnosti upravlinnia [Methodological issues of management effectiveness] *Finansy Ukrainy* [in Ukrainian].
12. Afanasiev N. V. (2003). Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva [Enterprise Development Management]. Kharkiv: VD «INZhEK» [in Ukrainian].
13. Zetkyna O. V. (2003). Ob upravlenyy ustoichyvostiu predpriatyia [About management of enterprise sustainability]. Moskva: Audyt, YUNYTY [in Russian].
14. Prokopenko O.V. (2011). Motyvatsiinyi mekhanizm innovatsiinoho rozvytku skladovi ta stan yoho rynkovoї struktury [Motivational Mechanism for Innovation Development: The Components and Status of its Market Structure]. *Marketynh i menedzhment innovatsii* [in Ukrainian].
15. Cherep A.V., Cherep O.H. & Shvets Y.O. (2018). Udoskonalennia naukovo-metodolohichnykh polozhen rozvytku ekonomichnoho mekhanizmu innovatsiinoї diialnosti promyslovykh pidpriemstv v umovakh nestabilnosti rynkovoho seredovyscha [Improvement of the scientific and methodological approaches for the development of economic mechanism of innovative activity of industrial enterprises in the conditions of market environment's unsteadiness]. *Finansovo-kredytna diialnist : problemy teorii ta praktyky: zbirnyk naukovykh prats – Financial and credit activity : problems of theory and practice*, 4 (27), 418-427[in Ukrainian].

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

ПБ 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 статтею – 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

№145

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 30.05.2019 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