

ISSN 2616-3853 (print), ISSN 2616-4167 (online)

DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11



УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

МІЖНАРОДНИЙ
БЛАГОДІЙНИЙ ФОНД
«ПЛАНЕТА
АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ»



НОБЕЛІВСЬКИЙ ВІСНИК

Виходить 1 раз на рік

№ 1 (11) 2018

Заснований у вересні 2008 р.

ДНІПРО
2018

РЕДАКЦІЙНА РАДА

**Голова редакційної ради – Б.І. ХОЛОД,
доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).**

*Заступник голови редакційної ради – А.О. Задоія,
доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).*

Члени редакційної ради

*Вакарчук С.Б., доктор фізико-математичних наук,
професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.А. Павлова, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
О.В. Пушкіна, доктор юридичних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
А.А. Степанова, доктор філологічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
О.Б. Тарнопольський, доктор педагогічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).*

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

*Головний редактор – Б.І. Холод,
доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).*

*Заступник головного редактора – А.О. Задоія,
доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).*

*Відповідальний секретар – Л.В. Пилипчук
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).*

Члени редколегії

*О.І. Амоша, доктор економічних наук, професор,
академік НАН України (м. Київ).
Т.М. Болгар, доктор економічних наук, доцент
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
Г.Я. Глуха, доктор економічних наук, доцент
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
С.А. Єрохін, доктор економічних наук, професор
(м. Київ).
Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
С.В. Кузьмін, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.Є. Момот, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.А. Павлова, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор
(м. Дніпро).
І.В. Тараненко, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.А. Ткаченко, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
С.Б. Холод, доктор економічних наук, доцент
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.Я. Швець, доктор економічних наук, професор
(м. Дніпро).*

EDITORIAL COUNCIL

**Head of Editorial Council – BORYS KHOLOD,
Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).**

*Deputy Head of Editorial Council – Anatolii Zadoia,
Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).*

Members of Editorial Council

*Sergiy Vakarchuk, Doctor of Physical and Mathematical
Sciences, Full Professor (Alfred Nobel University, Dnipro).
Valentyna Pavlova, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Olena Pushkina, Doctor of Law, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Anna Stepanova, Doctor of Philology, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Oleg Tarnopolsky, Doctor of Pedagogy, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).*

EDITORIAL BOARD

*Chief Editor – Borys Kholod,
Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).*

*Deputy Chief Editor – Anatolii Zadoia,
Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).*

*Executive Assistant – Liudmyla Pylypchak
(Alfred Nobel University, Dnipro).*

Editorial Board Members

*Oleksandr Amosha, Doctor of Economics, Full Professor,
Member of National Academy of Science Ukraine (Kyiv).
Tetiana Bolgar, Doctor of Economics, Associate Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Ganna Glukha, Doctor of Economics, Associate Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Sergiy Ierokhin, Doctor of Economics, Full Professor
(Kyiv).
Galyna Kramarenko, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Sergiy Kuzminov, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Volodymyr Momot, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Valentyna Pavlova, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Yuriy Petrunia, Doctor of Economics, Full Professor
(Dnipro).
Iryna Taranenko, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Volodymyr Tkachenko, Doctor of Economics,
Full Professor (Alfred Nobel University, Dnipro).
Sergiy Kholod, Doctor of Economics, Associate Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Vasyl Shvets, Doctor of Economics, Full Professor
(Dnipro).*

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА

К.С. Айнабек, доктор економічних наук, професор
(м. Караганда, Казахстан).
В. Белецький, доктор хабілітований, професор
(м. Варшава, Польща).
Р.С. Грінберг, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент РАН (м. Москва,
Російська Федерація).
Г. Заман, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент Румунської академії
(м. Бухарест, Румунія).
В. Драшкович, доктор економічних наук, професор
(м. Котор, Чорногорія).
Б.М. Кузик, доктор економічних наук,
професор, академік РАН
(м. Москва, Російська Федерація).
Г. Осташ, доктор хабілітований
(м. Жешув, Польща).
Б. Шлюсарчик, доктор економічних наук, професор
(м. Жешув, Польща).

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL

Kuandyk Ainabek, Doctor of Economics, Full Professor
(Karaganda, Kazakhstan).
Vitold Beletckii, Doctor of Science, Full Professor
(Warszawa, Poland).
Ruslan Grinberg, Doctor of Economics, Full Professor,
Corresponding Member of Russian Academy of Science
(Moscow, Russian Federation).
Georg Zaman, Doctor of Economics, Full Professor,
Corresponding Member of Romanian Academy
(Bucharest, Romania).
Veselin Draskovich, Doctor of Economics, Full Professor
(Kotor, Montenegro).
Borys Kuzyk, Doctor of Economics, Full Professor,
Member of Russian Academy of Science
(Moscow, Russian Federation).
Grzegorz Ostasz, Doctor of Science, Full Professor
(Rzeszow, Poland).
Boguslav Shlusarchik, Doctor of Economics, Full Professor
(Rzeszow, Poland).

*Затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет
за рекомендацією вченої ради Університету імені Альфреда Нобеля
(протокол від 25 жовтня 2018 р. № 7).*

Програмні цілі: дослідження та узагальнення актуальних тенденцій циклічної і кризової динаміки світової економічної системи, визначення перспектив її розвитку у цивілізаційному вимірі.

Матеріали публікуються українською, російською, англійською, польською, шведською, німецькою, іспанською, французькою, італійською (змішаними) мовами.

**«Нобелівський вісник»
включено до Переліку наукових фахових видань України
(наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2017 р. № 996).**

**Журнал «Нобелівський вісник»
зарєєстровано у міжнародних наукометричних базах і директоріях Ulrich's Periodicals
Directory, Directory of Open Access Journals (DOAJ), Index Copernicus, РИНЦ,
індексується в Google Scholar та інформаційно-аналітичній системі Національної бібліотеки
України імені Вернадського.**

Усі права застережено. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на *«Нобелівський вісник»* обов'язкове.

ЗМІСТ

<i>Болгар Т.М., Пачева Н.А.</i> Місцеві бюджети в умовах децентралізації фінансових ресурсів DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-1	6
<i>Дем'янчук Б.О., Косарєв В.М., Маханьков В.А.</i> Методичні основи оптимізації додаткових запасів матеріальних засобів у системі логістики DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-2	17
<i>Zadoia A., Shepotko K.</i> The role of the state in the context of the global dimension of economic development DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-3	24
<i>Задоя О.А.</i> Зміна впливу економічних циклів на економіку України DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-4	39
<i>Момот В.Є., Литвиненко О.М.</i> Застосування рольового підходу та хмарних технологій до вирішення актуальних завдань сучасного наукового менеджменту DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-5	45
<i>Курінна І.Г., Рябик Г.Є., Білоброва О.В.</i> Удосконалення системи управління збутовою і асортиментною політикою торговельних підприємств DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-6	56
<i>Куцєволова М.В.</i> Особливості функціонування ринку праці України в сегменті малого та середнього бізнесу DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-7	67
<i>Onishchenko V., Holovchenko Y.</i> Particularités d'audit en France: adaptation de l'expérience Française aux conditions de l'économie domestique DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-8	77
<i>Pavlova V., Ivanova N.</i> Hierarchy modeling of the threats of regional economic security DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-9	83
<i>Пестовська З.С.</i> Фінансова безпека банківської діяльності: сучасні аспекти діагностики DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-10	93
<i>Pruchkivska E., Riabenko G., Chernomaz K.</i> L'influence de la transnationalization sur la formation du marché agricole de l'Ukraine DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-11	103

CONTENTS

<i>Bolgar T., Pacheva N.</i> Local budgets in conditions of financial resources decentralization DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-1	6
<i>Demianchuk B., Kosariev V., Makhankov V.</i> Methodical bases for optimization of additional stocks of material resources in the system of logistics DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-2	17
<i>Zadoia A., Shepotko K.</i> The role of the state in the context of the global dimension of economic development DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-3	24
<i>Zadoia O.</i> Change influence of economic cycle on the economy of Ukraine DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-4	39
<i>Momot V., Lytvynenko O.</i> The role approach and cloud technologies application to solving the actual tasks of modern scientific management DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-5	45
<i>Kurinna I., Ryabik A., Belobrova E.</i> Improvement of the management system of sales and assortment policy of trade enterprises DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-6	56
<i>Kutsevolova M.</i> Features of the labor market functioning in the segment of small and medium business DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-7	67
<i>Onishchenko V., Holovchenko Y.</i> The features of auditing in France: adaptation of french experience to the conditions of the domestic economy DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-8	77
<i>Pavlova V., Ivanova N.</i> Hierarchy modeling of the threats of regional economic security DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-9	83
<i>Pestovska Z.</i> Financial safety of banking activity: modern aspects of diagnostics DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-10	93
<i>Prushkivska E., Ryabenko G., Chernomaz K.</i> Influence of transnationalization on forming agricultural market of Ukraine DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-11	103

УДК 336.143
DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-1

Т.М. БОЛГАР,
*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри міжнародних фінансів,
обліку та оподаткування Університету
імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

Н.А. ПАЧЕВА,
*студентка Університету
імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Розглянуто питання місцевих бюджетів України в умовах фінансової децентралізації. Проаналізовано структуру витатків місцевих бюджетів Дніпропетровської області. Встановлено, що основними видатками місцевих бюджетів є видатки на освіту, соціальний захист і соціальне забезпечення населення та охорону здоров'я. Доведено, що за фінансової незалежності регіонів має простежуватися взаємозв'язок між обсягами валового регіонального продукту, доходів місцевих бюджетів та обсягами витатків з місцевих бюджетів.

Ключові слова: *місцеві бюджети, фінансова децентралізація, валовий регіональний продукт, доходи та витатки місцевих бюджетів, поточні витатки, капітальні витатки.*

Рассмотрены вопросы местных бюджетов Украины в условиях финансовой децентрализации. Проанализирована структура расходов местных бюджетов Днепропетровской области. Установлено, что основными расходами местных бюджетов являются расходы на образование, социальную защиту и социальное обеспечение населения и здравоохранение. Доказано, что при финансовой независимости регионов должна прослеживаться взаимосвязь между объемами валового регионального продукта, доходов местных бюджетов и объемами расходов из местных бюджетов.

Ключевые слова: *местные бюджеты, финансовая децентрализация, валовой региональный продукт, доходы и расходы местных бюджетов, текущие расходы, капитальные расходы.*

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування місцевих бюджетів у контексті розвитку децентралізації широко досліджуються науковцями. Так, удосконаленню механізму формування місцевих бюджетів, визначенню обсягів міжбюджетних трансфертів у своїх працях приділяли увагу такі вітчизняні вчені: О. Василик, О. Данілов, В. Зайчикова, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, О. Сунцова, Л. Тарантул, І. Чугунов, С. Юрій та ін.

Метою статті є дослідження та визначення ролі місцевих бюджетів у розвитку регіону в умовах децентралізації фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Сучасний розвиток економіки країни характеризується змінами, що охопили усі сфери життя, у тому числі й систему органів місцевої влади. Їхня роль у соціально-економічному розвитку територій стає все більш відчутною. Сьогодні ситуація в Україні демонструє неоднозначні результати фінансової децентралізації, розпочатої 2015 р.

Бюджетна децентралізація вимагає наукового обґрунтування. Децентралізація – це система управління, за якої частина функцій центральної влади переходить до місцевих органів самоуправління; скасування або послаблення централізації [7]. Фінан-

сова децентралізація відображає фінансові повноваження органів регіонального рівня і є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади [7]. При визнанні державою права місцевих органів влади на їхню фінансову самостійність постає питання відповідного фінансового забезпечення, необхідного для здійснення місцевих програм, обґрунтування та удосконалення механізму формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Для з'ясування ролі місцевих бюджетів у складі бюджетної системи країни необхідно визначити сутність цього поняття. В економічній теорії є кілька тлумачень поняття бюджету.

Так, О.О. Сунцова визначає місцеві бюджети як сукупність розподільчих відносин, що виникають у зв'язку з утворенням та використанням фондів грошових коштів місцевих органів влади в процесі перерозподілу національного доходу з метою забезпечення розширеного відтворення та задоволення соціальних потреб суспільства [16].

Д.А. Ковалевич зазначає, що місцеві бюджети відображають сферу економічних відносин, які пов'язані з формуванням, розподілом, перерозподілом та використанням централізованих грошових коштів і призначені для соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць [9].

Ю.В. Пасічник визначає, що місцеві бюджети – це форма існування реальних, об'єктивно зумовлених розподільчих відносин, що виконують специфічне призначення – задоволення потреб у фінансових ресурсах як суспільства у цілому, так і його адміністративно-територіальних одиниць [14].

Отже, роль місцевих бюджетів є дуже важливою, адже вони виступають основою забезпечення конституційних гарантій та реалізації державної регіональної політики, головним джерелом фінансових ресурсів для утримання і розвитку місцевого господарства, вирішення соціальних проблем. З кожним роком місцеві бюджети набувають дедалі більшої ваги як за обсягом фінансових ресурсів держави, так і щодо розв'язання соціально-економічних проблем країни.

Слід зазначити, що частка доходів місцевих бюджетів України у перерозподілі валового регіонального продукту (ВРП), а також у зведеному бюджеті країни поряд з економічним і соціальним має досить важливе політичне значення. Це свідчить про участь місцевої влади у розв'язанні актуальних проблем розвитку держави. Така частка є загальним показником, дає можливість оцінити рівень розвитку місцевих бюджетів та відображає рівень фінансової незалежності.

Враховуючи тенденції в реформуванні бюджетної системи України, роль доходів місцевих бюджетів у фінансовому забезпеченні місцевого самоврядування певною мірою визначається величиною ВРП, що безпосередньо перерозподіляється через них, та часткою місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України. Інформацію про частку коштів місцевих бюджетів у складі зведеного бюджету України за 2013–2016 рр. наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники доходів місцевих бюджетів України у доходах зведеного бюджету України та у ВРП за період 2013–2016 рр., %*

Рік	Частка у доходах зведеного бюджету України		Частка у перерозподілі ВРП	
	Без урахування трансфертів	З урахуванням трансфертів	Без урахування трансфертів	З урахуванням трансфертів
2013	23,75	49,92	6,91	14,52
2014	22,17	50,80	6,37	14,60
2015	18,48	45,16	6,06	14,81
2016	21,81	46,77	7,16	15,35

*Складено на підставі даних [2–5; 10].

Аналіз дає можливість визначити, що протягом 2013–2016 рр. частки місцевих бюджетів без урахування трансфертів у перерозподілі ВРП та з урахуванням трансфертів у перерозподілі ВРП збільшилися на 0,25 та 0,83 відсоткового пункту відповідно. При цьому відбулося зменшення частки місцевих бюджетів без урахування трансфертів у доходах зведеного бюджету України на 1,94 відсоткового пункту та зменшення частки місцевих бюджетів з урахуванням міжбюджетних трансфертів у доходах зведеного бюджету України на 3,15 відсоткового пункту. Такий стан свідчить про зниження рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування від державної влади.

Також про посилення процесів централізації фінансових ресурсів на державному рівні свідчить динаміка показників бюджетної системи за доходами (табл. 2).

Таблиця 2

**Показники частки доходів (без урахування трансфертів)
у перерозподілі ВРП за період 2013–2016 рр., %***

Рік	Частка зведеного бюджету України в перерозподілі ВРП	Частка державного бюджету України в перерозподілі ВРП	Частка місцевих бюджетів України в перерозподілі ВРП
2013	29,08	22,17	6,91
2014	28,74	22,37	6,37
2015	32,79	26,73	6,06
2016	32,82	25,66	7,16

*Складено на підставі даних [2–5; 10].

Поряд з незначним збільшенням частки місцевих бюджетів у перерозподілі ВРП на 0,25 відсоткового пункту значно підвищується роль державного бюджету, адже цей показник збільшився на 3,49 відсоткового пункту і становить 25,66%.

Використання фінансових ресурсів відбувається у результаті виконання видаткової частини місцевих бюджетів. Основним напрямом використання коштів місцевих бюджетів є соціальна спрямованість. У більшості країн світу через видатки бюджетів перерозподіляється від 30 до 60% ВРП.

Про значення видатків місцевих бюджетів у розвитку регіонів і бюджетної системи держави свідчить їх частка у видатках зведеного бюджету країни та ВРП (табл. 3).

Таблиця 3

**Показники частки видатків місцевих бюджетів України
у видатках зведеного бюджету України та у ВРП за період 2013–2016 рр., %***

Рік	Частка у видатках зведеного бюджету України		Частка у перерозподілі ВРП	
	Без урахування трансфертів	З урахуванням трансфертів	Без урахування трансфертів	З урахуванням трансфертів
2013	43,14	43,46	14,33	14,44
2014	42,73	43,13	14,08	14,22
2015	40,73	41,20	13,93	14,08
2016	41,44	41,94	14,52	14,69

*Складено на підставі даних [2–5; 10].

Частка видатків місцевих бюджетів України у структурі зведеного бюджету в період з 2013 по 2016 рр. складала понад 40%, що свідчить про посилення ролі місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку регіонів, це зумовлено зростанням державних соціальних гарантій.

Враховуючи достатньо вагому частку місцевих бюджетів у структурі ВРП, слід зазначити, що у період з 2013 по 2016 рр. провідну роль у перерозподілі ВРП через видатки відіграє державний бюджет (табл. 4), адже показник частки державного бюджету збільшився на 1,63 відсоткового пункту і склав 20,52%, при тому що показник місцевих бюджетів у 2016 р. проти 2013 р. збільшився на 0,19 відсоткового пункту і становить 14,52%.

Таблиця 4

**Показники частки видатків (без урахування трансфертів)
у перерозподілі ВРП за період 2013–2016 рр., %***

Рік	Частка зведеного бюджету України в перерозподілі ВРП	Частка державного бюджету України в перерозподілі ВРП	Частка місцевих бюджетів України в перерозподілі ВРП
2013	33,22	18,89	14,33
2014	32,96	18,88	14,08
2015	34,19	20,26	13,98
2016	35,04	20,52	14,52

Складено на підставі даних [2–5; 10].

Порівняння частки доходів місцевих бюджетів та державного бюджету в перерозподілі ВРП з показниками видатків місцевих та державного бюджетів дає можливість простежити значну диференціацію зазначених показників. Так, частка видатків місцевих бюджетів майже в 2 рази перевищує частку доходів місцевих бюджетів у ВРП, що свідчить про необхідність у міжбюджетному вирівнюванні фінансової спроможності органів місцевого самоврядування.

У процесі бюджетної децентралізації, що триває з 2015 р., важливого значення набуває питання фінансування місцевих бюджетів, ефективність перерозподілу видаткових повноважень та відповідних бюджетних ресурсів для їх реалізації між центром та регіонами.

Кожен регіон України має свої особливості економічного розвитку. Дніпропетровська область – провідний регіон країни з часткою населення 7,6%. Частка області в загальному обсязі валового регіонального продукту України становить 11%. Регіон з потужним промисловим та науковим потенціалом, високим рівнем розвитку транспорту, розвинутим сільськогосподарським виробництвом. На Дніпропетровщині виробляється 18,4% усієї реалізованої промислової продукції України. За цим показником область посідає перше місце в країні. Проведемо дослідження сучасних тенденцій виконання доходної частини місцевих бюджетів Дніпропетровської області за період 2013–2017 рр. (табл. 5).

Таблиця 5

**Аналіз показників доходів місцевих бюджетів Дніпропетровської області
та місцевих бюджетів України за період 2013–2017 рр. (млн грн)***

Рік	Доходи місцевих бюджетів України			Доходи місцевих бюджетів Дніпропетровської області		
	Без урахування трансфертів	З урахуванням трансфертів	Відхилення (разів)	Без урахування трансфертів	З урахуванням трансфертів	Відхилення (разів)
2013	105171,1	221019,4	2,10	10137,4	15981,7	1,58
2014	101101,1	231702,0	2,29	11030,3	17876,5	1,62
2015	120480,2	294460,2	2,44	13203,4	26372,8	2,0
2016	170747,8	366143,1	2,14	17944,7	32471,2	1,81
2017	229495,4	502098,3	2,19	23266,4	43419,2	1,87
Разом	726995,6	1615423	2,22	75582,2	136121,4	1,80

*Складено на підставі даних [2–5].

Дані свідчать, що показники доходів місцевих бюджетів України з урахуванням трансфертів у 2,2 раза перевищують власні доходи, тоді як за місцевими бюджетами Дніпропетровської області збільшення відбулось у 1,8 раза.

Враховуючи достатньо вагоме значення трансфертів у формуванні доходів місцевих бюджетів Дніпропетровської області, слід відзначити, що порівняно з іншими регіонами країни, а також зі зведеним місцевим бюджетом України в цілому для області є характерним низький показник питомої ваги міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів. Відповідно, це свідчить про те, що регіони, які мають більш високий рівень економічного розвитку, є менш залежними від фінансової допомоги від центральних органів влади, що здійснюється у вигляді міжбюджетних трансфертів.

Виконання бюджету відображає соціально-економічний стан відповідного регіону. Ефективність економіки на рівні регіонів можна проаналізувати за допомогою показників ВРП та ВРП в розрахунку на душу населення. Видатки бюджету яскраво розкривають основні функції і завдання, що виконуються органами державної влади і місцевого самоврядування. Слід зазначити, що у процесі аналізу видаткової частини бюджету області бюджет є інструментом перерозподілу ВРП між сферами суспільного виробництва та регіонами країни.

Оцінка соціально-економічного становища Дніпропетровської області відповідно до показників, що безпосередньо пов'язані та впливають на формування і використання коштів місцевих бюджетів порівняно із середньоукраїнським значенням, демонструють неоднозначні тенденції (табл. 6).

Таблиця 6

**Окремі показники соціально-економічного розвитку
Дніпропетровської області, 2013–2017 рр. (грн)***

Показник	Рік				
	2013	2014	2015	2016	2017
Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу					
Україна	33473	36904	46413	55899	–
Дніпропетровська область	46333	53749	65897	75396	–
Дніпропетровська область порівняно із середньоукраїнським значенням	1,38	1,46	1,42	1,35	–
Середній рівень доходів місцевих бюджетів на одну особу без трансфертів з державного бюджету					
Україна	2312	2351,1	2812	4001,4	5401,7
Дніпропетровська область	3071,8	3358,3	4043	5534	7201,5
Дніпропетровська область порівняно із середньоукраїнським значенням	1,33	1,43	1,44	1,38	1,33
Середній рівень видатків місцевих бюджетів на одну особу без трансфертів до державного бюджету					
Україна	4797,5	5197,5	6463,8	8116,3	11536,2
Дніпропетровська область	4867,9	5330,4	7390,6	9548,7	12806,3
Дніпропетровська область порівняно із середньоукраїнським значенням	1,01	1,03	1,14	1,18	1,11

*Складено на підставі даних [2–5; 10].

Показники валового регіонального продукту та доходи місцевих бюджетів області на 1 особу без урахування міжбюджетних трансфертів з 2013 по 2017 рр. перевищують середнє значення цього показника по Україні майже на 30–40%. У свою чергу, середній рівень видатків місцевих бюджетів на одну особу без трансфертів до державного бюджету майже досяг середньоукраїнського значення. Така тенденція свідчить про наявність достатнього фінансового потенціалу регіону у відношенні до формуван-

ня доходів місцевих бюджетів. Крім того, не простежується взаємозв'язок між обсягами валового регіонального продукту та обсягами видатків з місцевих бюджетів, що суперечить обраному курсу децентралізації фінансових ресурсів держави.

Як свідчить світовий досвід, з розвитком ринкових відносин роль держави в розподільчих процесах має зростати. У більшості розвинених країн світу через видатки бюджетів перерозподіляється від 30 до 60% ВРП [1]. Щодо України, то виважені форми й методи цього перерозподілу на сьогодні ще потребують подальшого вдосконалення.

Видатки бюджету являють собою економічні відносини між державою, юридичними і фізичними особами, що виникають у процесі розподілу та використання бюджетних ресурсів, реалізуються в об'єктивних економічних процесах і проявляються за допомогою структурного різноманіття, динамічності та функціональних особливостей.

До складу зведеного бюджету Дніпропетровської області у 2018 р. входять 277 місцевих бюджетів: обласний бюджет – 1, бюджети міст обласного значення – 13, районні бюджети – 22, бюджети міст районного значення – 4, бюджети внутрішньоміських районів – 15, селищні бюджети – 17, сільські бюджети – 149, об'єднані територіальні громади – 56.

За результатами дослідження складу і структури видатків бюджету можна зробити висновки та узагальнення з приводу економічного, соціального і політичного стану розвитку території на певний час. Протягом 2013–2017 рр. загальний обсяг видатків місцевих бюджетів Дніпропетровської області характеризувався сталою динамікою до зростання (табл. 7). Видатки місцевих бюджетів (враховуючи трансферти до державного бюджету) зросли з 16243,6 млн грн у 2013 р. до 43050,8 млн грн у 2017 р., або в 2,7 раза.

Таблиця 7

**Показники видатків місцевих бюджетів Дніпропетровської області
за функціональною класифікацією (млн грн)***

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Державне управління	539,047	579,812	750,438	1064,457	1607,797
Правоохоронна діяльність та забезпечення безпеки держави	14,092	17,722	22,886	47,007	93,840
Освіта	5316,546	5447,374	6998,129	7745,895	10618,803
Охорона здоров'я	3835,972	3946,806	5171,053	5664,411	7269,745
Соціальний захист та соціальне забезпечення	3606,574	3969,989	5383,232	7334,719	10356,469
Житлово-комунальне господарство	856,927	1640,090	1740,911	2291,334	2804,700
Культура і мистецтво	530,454	547,847	689,836	825,010	1087,188
Засоби масової інформації	20,514	19,154	21,791	25,249	41,406
Фізична культура і спорт	145,305	158,204	217,064	276,159	360,301
Будівництво	206,948	259,072	639,978	1853,505	1600,340
Сільське і лісове господарство, рибне господарство та мисливство	16,024	7,058	88,711	100,908	127,395
Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика	531,855	524,702	1171,919	1577,655	2300,016
Інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю	133,461	128,201	481,644	1467,505	2290,515
Охорона навколишнього природного середовища та ядерна безпека	15,865	21,516	260,750	8,191	72,658
Запобігання та ліквідація надзвичайних ситуацій та наслідків стихійного лиха	6,409	10,163	22,526	16,232	17,391
Обслуговування боргу	2,715	0,812	58,036	21,484	24,756
Цільові фонди	236,759	180,542	220,697	368,635	428,752
Видатки, не віднесені до основних груп	49,052	48,846	196,368	274,578	272,235
УСЬОГО ВИДАТКІВ	16064,519	17507,909	24135,969	30962,935	41374,306

Закінчення табл. 7

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Міжбюджетні трансферти	179,703	84,483	945,843	1161,100	1676,503
УСЬОГО ВИДАТКІВ з урахуванням міжбюджетних трансфертів	16244,222	17592,391	25081,812	32124,035	43050,809
Кредитування	-0,586	0,900	0,258		
РАЗОМ ВИДАТКІВ	16243,635	17593,292	25082,069	32124,035	43050,809

*Складено на підставі даних [2–5].

За досліджуваний період основними статтями видатків місцевих бюджетів протягом 2013–2017 рр. було фінансування освіти, соціального захисту і соціального забезпечення населення та охорони здоров'я. У 2017 р. на соціальні видатки було спрямовано 28245,0 млн грн, що на 15485,9 млн грн більше показників 2013 р. Доволі висока питома вага видатків у соціальну сферу є позитивною для суспільства, адже в майбутньому це приведе до розв'язання питань економічного розвитку та позитивних настроїв у суспільстві. Найменше видатків припадає на правоохоронну діяльність та забезпечення безпеки держави, засоби масової інформації, сільське і лісове господарство, охорону навколишнього природного середовища, запобігання та ліквідацію надзвичайних ситуацій та наслідків стихійного лиха.

Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення зросли протягом 2013–2017 рр. на 6749,9 млн грн. Значний приріст обсягів видатків відбувся за результатами 2017 р. – на 3021,8 млн грн порівняно з 2016 р. та на 6749,9 млн грн порівняно з 2013 р. Відносний показник структури видатків також збільшився і за результатами 2017 р. становив 24,1% (табл. 8), що на 1,3 відсоткового пункту більше порівняно з 2016 р. та на 1,9 відсоткового пункту більше, ніж у 2013 р. За 2015–2017 рр. значно збільшилися видатки у таких групах, як будівництво, транспорт, дорожнє господарство, зв'язок. Видатки на інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю, збільшились у 17 разів. Зросли видатки на будівництво у 8 разів, на транспорт, дорожнє господарство у 4 рази, також відбулося значне збільшення трансфертів до державного бюджету у 9,3 раза.

Таблиця 8

Відносний показник видатків місцевих бюджетів Дніпропетровської області за функціональною класифікацією за період 2013–2017 рр., %*

Показник	Виконано за 2013 р.	Виконано за 2014 р.	Виконано за 2015 р.	Виконано за 2016 р.	Виконано за 2017 р.
Державне управління	3,32	3,3	2,99	3,31	3,73
Правоохоронна діяльність та забезпечення безпеки держави	0,09	0,1	0,09	0,15	0,22
Освіта	32,73	30,96	27,9	24,11	24,67
Охорона здоров'я	23,62	22,43	20,62	17,63	16,89
Соціальний захист та соціальне забезпечення	22,2	22,57	21,46	22,83	24,06
Житлово-комунальне господарство	5,28	9,32	6,94	7,13	6,51
Культура і мистецтво	3,27	3,11	2,75	2,57	2,53
Засоби масової інформації	0,13	0,11	0,09	0,08	0,1
Фізична культура і спорт	0,89	0,9	0,87	0,86	0,84
Будівництво	1,27	1,47	2,55	5,77	3,72
Сільське і лісове господарство, рибне господарство та мисливство	1	0,04	0,35	0,31	0,3
Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика	3,27	2,98	4,67	4,91	5,34

Закінчення табл. 8

Показник	Виконано за 2013 р.	Виконано за 2014 р.	Виконано за 2015 р.	Виконано за 2016 р.	Виконано за 2017 р.
Інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю	0,82	0,73	1,92	4,57	5,32
Охорона навколишнього природного середовища та ядерна безпека	0,1	0,12	1,04	0,03	0,17
Запобігання та ліквідація надзвичайних ситуацій та наслідків стихійного лиха	0,04	0,06	0,09	0,05	0,04
Обслуговування боргу	0,02		0,23	0,07	0,06
Цільові фонди	1,46	1,03	0,88	1,15	1,0
Видатки, не віднесені до основних груп	0,3	0,28	0,78	0,85	0,63
УСЬОГО ВИДАТКІВ	98,9	99,51	96,23	96,39	96,11
Міжбюджетні трансферти	1,11	0,48	3,77	3,61	3,89
УСЬОГО ВИДАТКІВ з урахуванням міжбюджетних трансфертів	100,0	99,99	100,0	100,0	100,0
Кредитування		0,01			
РАЗОМ ВИДАТКІВ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Складено на підставі даних [2–5; 10].

У межах реалізації процесів децентралізації фінансових ресурсів особливої уваги потребує розгляд динаміки обсягу видатків за економічною класифікацією: поточних та капітальних видатків та їх відносного показника у структурі видатків місцевих бюджетів.

Поточні бюджетні видатки являють собою видатки, що забезпечують поточне функціонування бюджетних установ. До цих затрат відносять: закупівлю товарів і послуг, необхідних для утримання економічної і соціальної інфраструктури; трансферти населенню; поточні субсидії державним і приватним підприємствам, а також нижчим органам влади; виплату процентів за державним боргом та ін. У своїй сукупності поточні видатки формують звичайний бюджет, на який припадає основна частина всіх бюджетних витрат.

Капітальні видатки спрямовуються на придбання основного капіталу, необоротних активів, капітальні інвестиції, капітальний ремонт, створення державних запасів і резервів. Вони включають затрати на нове будівництво і розвиток діючих об'єктів державної і комунальної власності, інвестиційні субсидії, довгострокові бюджетні кредити і державні гарантії інвесторам, які фінансують високоєфективні інвестиційні проекти. Аналіз структури та динаміки видатків місцевих бюджетів Дніпропетровської області за економічною ознакою за 2013–2017 рр. наведено в табл. 9.

Таблиця 9

Структура та динаміка видатків місцевих бюджетів Дніпропетровської області за економічною класифікацією за період 2013–2017 рр. (млн грн)*

Стаття видатків	Рік									
	2013	Питома вага, %	2014	Питома вага, %	2015	Питома вага, %	2016	Питома вага, %	2017	Питома вага, %
Поточні видатки	15257,0	93,9	16698,3	94,9	22020,9	87,8	25978,0	80,8	35411,0	82,3
Капітальні видатки	987,2	6,1	894,1	5,1	3060,9	12,2	6146,0	19,1	7639,8	17,7
Усього видатків	16244,2	100,0	17592,4	100,0	25081,8	100,0	32124,0	100,0	43050,8	100,0

*Складено авторами на підставі розрахунків за даними департаменту фінансів Дніпропетровської обласної державної адміністрації.

Основний напрям видатків місцевих бюджетів – задоволення поточних потреб населення, а саме: виплата заробітної плати, оплата відряджень, закупівля матеріалів, обладнання, медикаментів, продуктів харчування, оплата комунальних послуг тощо. Такі видатки становили у 2013 р. 93,9% (15257,0 млн грн) та 82,3% (35411,0 млн грн) у 2017 р. Питома вага капітальних видатків у 2017 р. складає 17,7%, або 7639,8 млн грн, проти 6,1% (987,2 млн грн) у 2013 р. Поступове зростання цього показника є позитивною тенденцією.

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження можна сказати, що за всіма статтями капітальних видатків відбувся позитивний приріст та збільшення їх фінансування, а саме:

- капітальні трансферти – 3268,1 млн грн у 20,8 раза;
- придбання обладнання та предметів довгострокового користування на 234,5 млн грн, або 1,8 раза;
- капітальне будівництво (придбання) на 399,3 млн грн, або 4,1 раза.

Такі високі темпи зростання капітальних видатків місцевих бюджетів свідчать про позитивний вплив реформи міжбюджетних відносин, оскільки органи місцевого самоврядування отримують фінансову підтримку з державного бюджету для забезпечення розвитку інфраструктури територіальних громад та підвищення інтересу органів місцевого самоврядування до покращання умов життя населення.

У частині поточних видатків найбільша питома вага видатків припала на оплату праці з нарахуваннями і становить від 41,9 до 22,9%; використання товарів і послуг – від 20,6 до 32,7%; інші виплати населенню – від 19,8 до 22,4 %; на розрахунки за спожиті бюджетними установами енергоносії – від 7,1 до 3,2%.

Видатки місцевих бюджетів – ефективний інструмент регулювання соціально-економічного розвитку регіонів. Децентралізація фінансових ресурсів являє собою ще один крок для формування демократичного суспільства у нашій державі.

Як показало проведене дослідження та вивчення стану питань місцевих бюджетів України в умовах фінансової децентралізації, можна констатувати, що велика увага приділяється бюджетній децентралізації. Подальші досягнення у цьому напрямі будуть сприяти зміцненню фінансової забезпеченості місцевих бюджетів на підставі фінансової децентралізації зокрема та характеризувати незалежність країни в цілому, її економічний розвиток, рівень демократії і свободи громадян. Держава має розвиватись успішно та процвітати економічно, даючи гарантії фінансової незалежності регіонів – це об'єктивна необхідність формування нових економічних відносин.

Список використаних джерел

1. Бондарук Т.Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні / Т.Г. Бондарук; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 608 с.
2. Бюджет України за 2014 рік: статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychnyi-zbirnyk-ministerstva-finansivukrainy-budzhzet--?category=bjudzhzet&subcategory=budget-2014>
3. Бюджет України за 2015 рік: статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20\(with%20cover\).pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20(with%20cover).pdf)
4. Бюджет України за 2016 рік: статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202016.pdf>
5. Бюджет України за 2017 рік: статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202017%20\(publish\).pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202017%20(publish).pdf)
6. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

7. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
8. Зайчикова В.В. Актуальні аспекти бюджетної політики у сфері розвитку місцевих фінансів / В.В. Зайчикова // Наукові праці НДФІ. – 2007. – № 3 (40). – С. 28–34.
9. Ковалевич Д.А. Місцеві бюджети та їх роль у територіальному розвитку / Д.А. Ковалевич // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту: Економічні науки / Чернів. торг.-екон. ін-т КНТЕ. – 2014. – № 2 (54). – С. 198–203.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Децентралізація влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.decentralization.gov.ua/>
12. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index>
13. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>
14. Пасічник Ю.В. Бюджетна система: навч. посіб. для студентів економічних спеціальностей вузів / Ю.В. Пасічник. – Черкаси: Відлуння, 1999. – 375 с.
15. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p> (дод. 1 до Стратегії, с. 5).
16. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: навч. посіб. / О.О. Сунцова. – К.: ЦУЛ, 2010. – 488 с.

References

1. Bondaruk T.G. *Local Self-Government and its Financial Support in Ukraine*. National Academy of Sciences of Ukraine; In-t ekon. and predicting. Kyiv, 2009, 608 p.
2. *The budget of Ukraine for 2014: the statistical collection*. Available at: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychnyi-zbirnyk-ministerstva-finansivukrainy-biudzhet-?category=bjudzhet&subcategory=budget-2014>
3. *Budget of Ukraine for 2015: Statistical collection*. Available at: [https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20\(with%20cover\).pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20(with%20cover).pdf)
4. *Budget of Ukraine for 2016: Statistical collection*. Available at: <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202016.pdf>
5. *Budget of Ukraine for 2017: Statistical collection*. Available at: [https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202017%20\(publish\).pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202017%20(publish).pdf)
6. *Budget Code of Ukraine dated 07/08/2010 № 2456-VI*. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
7. *Wikipedia*. Available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
8. Zaychikova V.V. *The urgent aspects of fiscal policy in the field of development of local finance*. Scientific Papers NDFI, 2007, no. 3 (40), pp. 28-34.
9. Kovalevich D.A. *Local budgets and their role in territorial development*. Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute: Economics, 2014, no. 2 (54), pp. 198-203.
10. *State Statistics Service of Ukraine*. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. *Decentralization of power*. Available at: <http://www.decentralization.gov.ua/>
12. *Ukrainian Legislation*. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index>
13. *Ministry of Finance of Ukraine*. Available at: <http://minfin.gov.ua>
14. Pasichnik Yu.V. *Budget system*. Cherkasy: Echo, 1999, 375 p.
15. *Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine* dated August 6, 2014, no. 385 “On Approval of the State Strategy for Regional Development for the Period till 2020”. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p> (annex 1 to the Strategy, p. 5).
16. Suntsova O.O. *Local Finance*. Kyiv: TSUL, 2010, 488 p.

LOCAL BUDGETS IN CONDITIONS OF FINANCIAL RESOURCES DECENTRALIZATION

Tetiana M. Bolgar, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine). E-mail: t.bolgar@duan.edu.ua

Natalia A. Pacheva, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine). E-mail: pachevan@ukr.net

DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-1

Key words: *local budgets, financial decentralization, gross regional product, revenues and expenditures of local budgets, current expenditures, capital expenditures.*

Investigation of the issue of local budgets of Ukraine in conditions of financial decentralization is important and relevant in modern economic conditions. Today, the development of the country's economy is characterized by changes that have embraced all spheres of life, including the system of local authorities. Their role in the socio-economic development of territories is becoming more and more tangible. Today the situation in Ukraine shows mixed results of financial decentralization, the implementation of which has started since 2015.

The article analyzes the structure of expenditures of local budgets of the Dnipropetrovsk region. It was established that the main items of local budget expenditures during 2013–2017 were the financing of education, social protection and social security of the population and health care.

According to the research results, we can say that all articles of capital spending was a positive growth and increase their funding, namely:

– capital transfers – 3268.1 million UAH, 20.8 times;

– purchase of equipment and objects of long-term use by UAH 234.5 million, or 1.8 times;

– Capital construction by 399.3 million UAH, or 4.1 times.

Such high growth of capital spending of local budgets indicates the positive effects of the reform of intergovernmental relations, because local governments are receiving financial support from the State budget to ensure the development of infrastructure of local communities and increase the interest of local government to improve the living conditions of the population.

In terms of current expenditures, the largest share of expenditures came from payroll taxes and accounted for 41.9% to 22.9%; use of goods and services from 20.6% to 32.7%; other payments to the population from 19.8% to 22.4%; the payments for the consumed energy-financed institutions – from 7.1% to 3.2%.

It is established that local budget expenditures are an effective tool for regulating socio-economic development of regions. Decentralization of financial resources represents another step for the formation of a democratic society in our country.

It is proved that in the financial independence of regions, the correlation between the volumes of the gross regional product, local budget revenues and expenditures from local budgets should be traced. Further progress in this direction will help to strengthen the financial security of local budgets on the basis of financial decentralization and characterize the independence of the country as a whole, its economic development, the level of democracy and citizen's freedom. The Government should evolve successfully and to prosper economically, providing a guarantee of the financial independence of the regions that is an objective necessity of formation of new economic relations.

Одержано 30.09.2018.

УДК 519.86:164
DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-2

Б.О. ДЕМ'ЯНЧУК,
*доктор технічних наук, доцент,
завідувач кафедри технічного забезпечення
Військової академії (м. Одеса)*

В.М. КОСАРЄВ,
*кандидат технічних наук, доцент,
професор кафедри інформаційних технологій
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

В.А. МАХАНЬКОВ,
*Старший викладач кафедри технічного
забезпечення Військової академії (м. Одеса)*

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДОДАТКОВИХ ЗАПАСІВ МАТЕРІАЛЬНИХ ЗАСОБІВ У СИСТЕМІ ЛОГІСТИКИ

Запропоновано методичні основи оптимізації обсягу і часу розміщення додаткових запасів матеріальних засобів у системі логістики: надання послуг; виробництва; оборонного призначення, в умовах невизначеності випадкового і антагоністичного типу. Вирішення завдання оптимізації, наведене в цій статті, вимагає пошуку екстремуму функції дискретного аргументу. Саме це викликає необхідність застосування методу дискретної оптимізації. Подібне вирішення завдання дає результат, який є більш адекватним у відношенні до реальних умов практики.

Ключові слова: логістика, запаси, матеріальні засоби, технічний стан, оптимізація, модель, управління.

Предложены методические основы оптимизации объема и времени размещения дополнительных запасов материальных средств в системе логистики: предоставления услуг; производства; оборонного назначения, в условиях неопределенности случайного и антагонистического типа. Решение задачи оптимизации, приведенное в данной статье, требует поиска экстремума функции дискретного аргумента. Именно это вызывает необходимость применения метода дискретной оптимизации. Подобное решение задачи дает результат, который является более адекватным по отношению к реальным условиям практики.

Ключевые слова: логистика, запасы, материальные средства, техническое состояние, оптимизация, модель, управление.

Постановка проблеми. Умови значної випадкової, природної та антагоністичної невизначеності вимагають вирішення специфічного завдання управління запасами для забезпечення безперервного функціонування складної системи. Прикладом є очікувані бойові чи виробничі втрати і витрати, а саме потреби в поповненні запасів матеріальних засобів (МЗ) усіх видів, особливо продуктів живлення, боєприпасів для військової частини або комплектуючих для виробництва чи ремонту обладнання, нафтопродуктів та мастильних матеріалів.

Проблема полягає в тому, що створення запасів на етапі підготовки, наприклад, операції, їх поповнення на етапі проведення операції вимагають значних як матеріаль-

них витрат, так і витрат часу. Ці витрати часу на постачання, як правило, через дії противника і пошкодження комунікацій значно перевищують витрати часу, які потрібні для поповнення запасів під час підготовки до операції. З іншого боку, занадто великі запаси, що зроблені до початку інтенсивних витрат і витрат, пов'язані з ризиком їх втрат ще до початку головних подій.

Мета ефективного управління запасами полягає, передусім, в оптимізації обсягів запасів за критерієм мінімальних загальних витрат часу, наприклад, за критерієм найменших середніх тимчасових витрат на створення додаткових запасів і поповнення їх у ході операції. Безумовно, маємо на увазі, що на етапі підготовки до операції ці витрати часу призначені для поповнення запасів, що витрачаються в ході операції. Проте при створенні зайвих запасів у цьому випадку зростає небезпека їх бойових або природних витрат одразу з початком операції. При створенні недостатніх запасів з'являється ризик незадовільної своєчасної забезпеченості ефективного функціонування підрозділів складної системи в ході операції через навмисні або випадкові пошкодження комунікацій.

Актуальність теми. Таким чином, вирішення завдання оптимізації запасів матеріальних засобів, передусім продуктів життєдіяльності, боєприпасів, нафтопродуктів та мастильних матеріалів, є принципово важливим. При цьому, оскільки видів матеріальних засобів може бути декілька і всі вони, як правило, потрібні кожній частині складної системи, то видається, що доцільною є більш універсальна постановка і вирішення завдання оптимізації запасів у системі логістики.

Аналіз останніх досягнень у дослідженнях. Дослідження, що присвячені вирішенню завдань оптимізації процесів виробничого або військового призначення, набувають особливо інтенсивного розвитку з початком створення інформативно-аналітичних технологій у всіх сферах розвинутих країн світу. Ці дослідження здійснюються протягом багатьох десятиріч. Прикладом є публікації [1–4].

В [1] запропоновано метод оптимізації фінансових витрат в умовах нестачі часу на постачання послуг.

У публікації [2] розглянуто методику статистичної перевірки гіпотез для прогнозування достовірності реалізацій варіантів технологічних змін з урахуванням відомих планових показників цих змін, що розподілені за законом Релея.

У [3] запропоновані моделі впровадження технологічних новинок за допомогою логістичних s -подібних функцій симетричної та несиметричної форми.

У публікації [4] наведено методи пошуку екстремумів у задачах однокритеріальної та багатокритеріальної оптимізації.

Більшість відомих публікацій містить достатньо ефективний апарат, методи оптимізації процесів надання послуг, виробництва і оборонної сфери. Але частіше мова йде про пошук екстремуму функції неперервного аргументу.

Вирішення завдання оптимізації, наведене в цій статті, потребує пошуку екстремуму функції дискретного аргументу. Саме це викликає необхідність застосування методів дискретної оптимізації. Подібне вирішення завдання дає результат, що є більш адекватним до реальних умов практики.

Метою статті є оптимізація обсягу і розташування додаткових запасів матеріальних засобів у системі військової логістики, а саме оптимізація запасу визначених матеріальних засобів (комплектів) для сукупності однотипних підрозділів складної системи. Критерієм є середні загальні витрати часу на постачання комплектів матеріальних засобів. Причому під комплектом розумітимемо або боєприпаси, або нафтопродукти та мастильні матеріали, або устаткування пункту управління, або блоковий комплект автомобільних запчастин, або блоковий комплект запчастин для відновлення обладнання, що може бути пошкодженим.

Подібні оптимізаційні завдання на практиці доводиться вирішувати не тільки працівникам підрозділів Міністерства надзвичайних ситуацій, але і представникам волонтерських організацій, керівникам громадських формувань, керівництву військової

логістики, військовому командуванню. Усе це підкреслює *актуальність теми* дослідження.

Постановка завдання. Вважатимемо, що оптимізації підлягає кількість комплектів запасу матеріальних засобів. Мається на увазі комплект в обсязі комплекту для одного структурного підрозділу.

Доцільно знайти найкращий обсяг запасу матеріальних засобів (нафтопродуктів та мастильних матеріалів, комплектів засобів управління, ремонтних комплектів обладнання, ремонтних комплектів автотранспорту) і потрібної кількості автомобілів для підвезення запасів з тим, щоб він був достатнім і в той же час не був надмірним в умовах дефіциту і обмеженого часу. Необхідно враховувати випадковий характер «попиту» на матеріальні засоби (боєприпаси, нафтопродукти та мастильні матеріали, устаткування пунктів управління, агрегати і вузли озброєння і автотранспорту) в ході операції через невизначеність конкретних втрат вказаних засобів та їх витрат з початком операції, а також необхідність заощадження часу при забезпеченні дій певного угруповання споживачів.

Викладення основного матеріалу. Нехай за результатами оцінки, наприклад, сил стихії і потреб споживачів, відомо, що *міра очікуваних (ймовірних) втрат матеріальних засобів у k підрозділах споживачів* характеризуються ймовірністю:

$$W(x, y, k) = W(x, y) + \Delta W(x, y, k), \quad \forall k = 1, \dots, \infty, \quad (1)$$

де: $x = \{x_1, x_2, \dots\}$ – варіанти дій сил логістики для зниження очікуваних втрат;

$y = \{y_1, y_2, \dots\}$ – варіанти дій природних катаклізмів, що викликають збільшення втрат тих засобів, що протидіють стихії;

k – кількість комплектів додаткового запасу матеріальних засобів, які можуть у ході операції знадобитися, що кількісно дорівнює кількості підрозділів у лінії споживачів, які мають втратити свої комплекти матеріально-технічних засобів;

$W(x, y, k)$ – міра втрат матеріальних засобів середньої (за даними прогнозування втрат) кількості k підрозділів угруповання споживачів.

Час на доставку матеріальних засобів *до початку* операції в k підрозділів-споживачів характеризуються величиною витрат часу, що дорівнює t_1 . Витрати часу на доставку *в ході* операції у разі порушення стихією дорожніх умов характеризуються істотно більшою величиною і дорівнюють $t_2 \gg t_1$.

Вимагається визначити ту кількість матеріальних засобів для N підрозділів споживачів, які доцільно *додатково* створити до початку операції, для того щоб **сумарні витрати** часу на доставку МЗ в ході підготовки операції та *середні витрати* часу (через нестачу запасів МЗ протягом операції) були **мінімальними**.

Вирішення завдання оптимізації. Побудуємо модель *цільової функції операції* у вигляді загальних середніх витрат часу для забезпечення сукупності підрозділів споживача матеріальними засобами.

Позначимо через $t(N)$ сумарні середні витрати часу, що, як правило, відповідають деякому запасу, який дорівнює N комплектів МЗ. Для цієї функції $t(N)$, яка є цільовою, складемо залежність:

$$t(x, y, N) = t_1(x, y) \sum_{k=0}^V W(x, y, k)(V - k) + t_2(x, y) \sum_{k=v+1}^{\infty} W(x, y, k)(k - N). \quad (2)$$

Функцію t необхідно мінімізувати, відшукавши таке ціле, не від'ємне число N комплектів матеріально-технічних засобів, яке приводить до мінімального значення $t(N)$ в умовах, коли стихією створюються найменш сприятливі умови для забезпечення споживачів, а дії сил логістики спрямовані протилежно. Математично цільова функція має такий (узагальнений) вигляд:

$$t^* = t(N^*) = \min_N \min_{x_i} \max_{y_j} [t_1 \sum_{k=0}^N W(k)(V - k) + t_2 \sum_{k=V+1}^{\infty} W(k)(k - N)]. \quad (3)$$

Поточне значення цільової функції має вигляд:

$$t(N) = t_1 \sum_{k=0}^N (V - k) W(k) + t_2 \sum_{k=V+1}^{\infty} (k - N) W(k). \quad (4)$$

Визначимо умови, які має задовольняти число N^* . Оскільки цій величині відповідає найменший рівень середніх витрат часу на доставку МЗ в розташування споживачів, $t(N^*)$, то це означає, що, якщо від цього найкращого значення величини N , яке дорівнює N^* (чи до його еквівалента V^*), відняти або додати до нього одиницю, відповідні середні витрати часу можуть лише зрости, тобто справедливі такі нерівності:

$$\begin{aligned} t(N^* - 1) - t(N^*) &\geq 0. \\ t(V^* + 1) - t(N^*) &\geq 0. \end{aligned} \quad (5)$$

Перейдемо до пошуку величини N^* . У виразі (4) замінимо N спочатку на $N+1$. У результаті перетворень (4) отримаємо:

$$\begin{aligned} t(N+1) &= t_1 \sum_{k=0}^{N+1} (N+1-k) W_k + t_2 \sum_{k=N+2}^{\infty} (k-N-1) W_k = \\ &= t_1 \sum_{k=0}^N (N-k) W(k) + t_1 \sum_{k=0}^N W(k) + t_2 \sum_{k=N+1}^{\infty} W(k-N) - \\ &- t_2 \sum_{k=N+1}^{\infty} W(k). \end{aligned} \quad (6)$$

З урахуванням, що $\sum_{k=0}^{\infty} W(k) = 1$, запишемо залежність:

$$1 - \sum_{k=0}^N W(k) = \sum_{k=N+1}^{\infty} W(k).$$

Тоді співвідношення (6) згідно з (4) набуває вигляду:

$$t(N+1) = t(N) + (t_1 + t_2) \sum_{k=0}^N W(k) - t_2. \quad (7)$$

Замінюючи в (7) аргумент N на $(N-1)$, отримаємо:

$$t(N-1) = t(N) - (t_1 + t_2) \sum_{k=0}^{N-1} W(k) + t_2. \quad (8)$$

Підставляючи (7) і (8) в рівняння (5), отримуємо систему нерівностей:

$$\begin{cases} (t_1 + t_2) \sum_{k=0}^{N^*} W(k) - t_2 > 0 \\ -(t_1 + t_2) \sum_{k=0}^{N^*-1} W(k) + t_2 > 0 \end{cases}. \quad (9)$$

Розв'язок системи (9) дає шукане значення оптимального запасу для k підрозділів споживачів. З (9) знаходимо, що найкращим є той запас комплектів N^* матеріально-технічних засобів, який доцільно мати до початку оборонної операції, що задовольняє нерівність:

$$\sum_{k=0}^{N^*-1} W(k) < \frac{t_2}{t_1 + t_2} < \sum_{k=0}^{N^*} W(k). \quad (10)$$

Повертаючись до загального запису, подібного (3), знаходимо, що найбільш прийнятним є запас такої кількості комплектів N^* матеріальних засобів, тобто запас комплектів матеріальних засобів на k підрозділів угруповання споживачів, за якого справедлива нерівність:

$$\min_{x_i} \max_{y_j} \sum_{k=0}^{N^*-1} W(x, y, k) < \min_{x_i} \max_{y_j} \frac{t_2(x, y)}{t_1(x, y) + t_2(x, y)} < \min_{x_i} \max_{y_j} \sum_{k=0}^{N^*} W(x, y, k). \quad (11)$$

З отриманого результату видно, що цей *гарантований рівень оптимального запасу комплектів матеріальних засобів для успішного забезпечення операції в системі логістики* визначається:

- співвідношенням часів підвезення матеріальних засобів, а саме: на *етапі підготовки* до операції та на *етапі протиборства* із силами стихії;
- достовірністю обліку очікуваних варіантів дії катаклізмів;
- адекватністю підготовлених і вживаних силами логістики протидій у ході операції забезпечення споживачів;
- розподілом імовірнісних (очікуваних) (втрат + витрат) матеріальних засобів у ході операції з урахуванням кількості пошкоджених і витрачених комплектів матеріальних запасів.

Приклад. Нехай у результаті оцінки сил стихії та сил логістики відомо, що найбільш серйозні втрати (при найбільш несприятливих (для сил логістики) варіантах дії стихії при найбільш сприятливих варіантах дії сил логістики, що протидіють стихії) очікуються у лінії споживачів протяжністю 60 км.

При цьому розподіл ймовірності $W(k)$ пошкоджень і витрати запасів МЗ у 12 підрозділах споживачів характеризується даними, наведеними в табл. 1, де k – кількість комплектів додаткового запасу МЗ, які можуть у ході операції знадобитися, що кількісно дорівнює кількості підрозділів у лінії споживачів.

Таблиця 1

Розподіл ймовірності втрат і витрат комплектів запасу матеріальних засобів у підрозділах

k	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
W(k)	0,03	0,04	0,05	0,06	0,08	0,17	0,20	0,16	0,06	0,05	0,04	0,04	0,02

Нехай час підвезення МЗ в район лінії споживачів складає: до початку операції $t_1 = 2,0$ год ; у ході операції: $t_2 = 8,0$ год.

Необхідно визначити оптимальний запас: а) найбільш вигідної кількості комплектів додаткового запасу МЗ, N^* ; б) оптимальних запасних обсягів кожного з видів МЗ.

Розв'язок:

а) згідно з умовою (10) отримуємо нерівність:

$$\sum_{k=0}^{N^*-1} W(k) < \frac{8}{2+8} < \sum_{k=0}^{N^*} W(k), \quad (12)$$

яка, відповідно до даних табл. 1, є справедливою лише при $N^* = 7$;

б) оптимальний обсяг додаткових запасів МЗ для операції забезпечення споживачів системою логістики становить, наприклад, такий перелік:

1) продовольства: $B = N^* \cdot k - T = 14$ к-т підрозділу;

2) нафтопродуктів та мастильних матеріалів: $G = N^* \cdot 3$ заправки = 21;

3) устаткування пунктів управління: $U = N^* \cdot 1$ к-т = 7 комплектів;

4) запасні комплекти для відновлення обладнання і автотранспорту: $T = N^* \cdot 1$ к-т = 7 комплектів.

Наведений приклад ілюструє ефективність, адекватність і універсальність алгоритму (11) для обґрунтування оптимального управління запасами МЗ в системі логістики під час підготовки і протягом операції.

Крім того, з отриманого алгоритму наочно простежується послідовність дій для знаходження відповідей на питання, що зазвичай становлять серйозну складність для штабу операції, менеджерів системи логістики, керівників і організаторів забезпечення споживачів у період підготовки і проведення операції в умовах значної невизначеності різного типу.

Після оцінки основних і додаткових запасів МЗ усіх видів, що визначені за результатами попередньої оцінки обстановки і своїх можливостей (див. табл. 1), визначення очікуваних втрат МЗ за їх видами, витрат цих МЗ і можливості поповнення запасів на початку операції необхідно приділити увагу збільшенню живучості кожної з підсистем забезпечення, враховуючи результати її оцінки. Але це є окремим складним завданням.

Отримані, таким чином, загальні результати можуть стати основою і для висновків про життєздатність системи забезпечення угруповання споживачів у цілому, і для визначення раціональних шляхів суттєвого підвищення життєздатності системи забезпечення.

Список використаних джерел

1. Kratzke A.W. Cost optimization subject to availability constraint = Оптимизация расходов в условиях ограниченный на готовность / A.W. Kratzke, J. Ganger // Proc/Annu. Reliab. and Maintainability Symp. – Washington D.C., New York, 1979. – P. 73–78. – Реф. ст. в: Экономика промышленности: РЖ. – 1980. – № 2. – С. 52.
2. Murthy D.N.A. A stochastic model for technology forecasting = Стохастическая модель для прогнозирования технологических изменений / D.N.A. Murthy // Technol. Forecast. and Soc. Change. – 1979. – № 14 (1). – С. 27–37. – Реф. ст. в: Экономика промышленности: РЖ. – 1980. – № 1. – С. 63.
3. Basic Models = Модели внедрения новшеств // Technol. Substit. Forecast. Techn. and Appl. – New York e.a., 1976. – Реф. ст. в: Экономика промышленности. Применение математических методов в экономических исследованиях и планировании. – 1980. – № 2. – С. 27.
4. Уайлд Д.Дж. Методы поиска экстремума / Д.Дж. Уайлд. – М.: Наука, 1967. – 267 с.

References

1. Kratzke, A.W., Ganger, J. (1979). *Cost optimization subject to availability constraints*. Proc/Annu. Reliab. and Maintainability Symp. Washington, New York, pp. 73-78. Abstract in: *Ekonomika promyshlennosti* [Industrial economics], 1980, no. 2, p. 52.
2. Murthy, D.N.A. (1979) *A stochastic model for technology forecasting*. Technol. Forecast. and Soc. Change, no. 14 (1), pp. 27-37. Abstract in: *Ekonomika promyshlennosti* [Industrial economics], 1980, no. 1, p. 63.
3. *Basic Models* (1976). Technol. Substit. Forecast. Techn. and Appl., New York e.a. Abstract in: *Ekonomika promyshlennosti. Primeneniye matematicheskikh metodov v ekonomicheskikh issledovaniyakh i planirovanii* [Economics of industry. The use of mathematical methods in economic research and planning], 1980, no. 2, p. 27.
4. Wild D.J. (1967). *Metody poiska ekstremuma* [Extreme search methods]. Moscow, Nauka, 267 p.

METHODICAL BASES FOR OPTIMIZATION OF ADDITIONAL STOCKS OF MATERIAL RESOURCES IN THE SYSTEM OF LOGISTICS

Borys O. Demianchuk, Military Academy, Odesa (Ukraine). E-mail: bademyanchuk@ukr.net

Viacheslav M. Kosariev, Alfred Nobel University (Ukraine). E-mail: ut5ex@ukr.net

Viktor A. Makhankov, Military Academy, Odesa (Ukraine). E-mail: mva1949@ukr.net

DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-2

Key words: *logistics, stocks, material resources, technical condition, optimization, model, management.*

The conditions of considerable random, natural and antagonistic uncertainty require the solution of a specific problem of inventory management to ensure the continuous operation of a complex system. An example is the expected combat or production losses and costs, namely, the need to replenish stocks of material resources of all kinds, especially food, ammunition of a military unit and components for the production or repair of equipment, petroleum products and lubricants.

The problem is that the creation of stocks at the preparation stage, for example, operations, their replenishment at the stage of the operation requires significant both material costs and time-consuming. These delivery time costs, as a rule, due to the actions of the enemy and damage to communications, far exceed the time required to replenish stocks in preparation for the operation. On the other hand, too large reserves, made before the start of intensive losses and costs associated with the risk of their loss before the start of the main actions.

The proposed methodological basis for optimizing the volume and time of placing additional stocks of material resources in the logistics system: the provision of services; production; defense purposes, in the face of uncertainty of the random and antagonistic type.

In practice, such optimization tasks have to be tackled not only by employees of the Ministry of Emergency Situations, but also by representatives of volunteer organizations, and heads of public organizations, and the military logistics management, and military commanders.

A large number of well-known publications contain a fairly effective apparatus, methods for optimizing various processes that are important for practical use. But they often talk about finding the extremum of a function of a continuous argument.

The solution of the optimization problem in this paper requires the search for the extremum of a function of a discrete argument. That is what makes it necessary to use the method of discrete optimization. Such a solution of the problem gives a result that is more adequate in relation to the real conditions of the practice.

The general results obtained in this way can also be the basis for conclusions about the viability of the system for ensuring the grouping of consumers as a whole, and for determining rational ways to significantly increase the viability of the providing system.

Одержано 21.08.2018.

THE ROLE OF THE STATE IN THE CONTEXT OF THE GLOBAL DIMENSION OF ECONOMIC DEVELOPMENT

The article examines the experience of the last decade in solving the problems of not only the persistence of economic development, but also its inclusion on the basis of such countries as China and the USA. In our research, we used the method of deduction and comparative analysis. The Inclusive Development Index (IDI) and its complex elements were analysed; the dynamics of each indicator were considered using examples of a developed and developing country; and the conditions for the implementation of the inclusion policy in the above-mentioned states were investigated. The result of the study was the determination of the optimal nature of the policy and strategy of economic development, contributing to the reduction of inequality in society and the continued success of countries in the global dimension.

Key words: *inclusive economy, Index of Economic Inclusion (Index of Inclusive Development), Gross Domestic Product, key indicators.*

У статті досліджено досвід останнього десятиліття у вирішенні проблем збереження стійкості економічного розвитку і його інклюзії на базі таких країн, як Китай і США. У нашому дослідженні ми задіяли метод дедукції і порівняльний аналіз. Проаналізовано індекс інклюзивного розвитку (IDI) та його комплексні елементи, розглянуто динаміку кожного показника на прикладах розвиненої країни та держави, що розвивається; досліджено умови реалізації політики інклюзії у вищезазначених державах. Результатом деталізованого аналізу стало визначення оптимального характеру політики і стратегії економічного розвитку, що сприяє скороченню нерівності в суспільстві і тривалому успіху країн у глобальному вимірі.

Ключові слова: *інклюзивна економіка, індекс економічної інклюзивності (індекс інклюзивного розвитку), валовий внутрішній продукт, ключові показники.*

Among the key topics of the current World Economic Forum (WEF) in Dagos was presented a new methodology for assessing the development of countries – the index of inclusive development. According to WEF experts, the new approach is more complex: it allows taking into account not just traditional macroeconomic indicators and judging on their base about the stability and high rates of the country's development. It is also necessary to consider the well-being of all sections of the population and the quality of their life. The proposed system of calculations radically changes the alignment of forces on the economic map of the world.

According to the OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), inclusive growth is an economic development in framework of which we may observe equal opportunities for all segments of the population and equitable distribution of material or non-material goods in society to improve its welfare [1].

The goal of an inclusive economy is to ensure equal access for people to economic independence and unhindered interaction between social groups. In this context, it is not just about bridging the gap between rich and poor, but also about equal conditions for obtaining education, ensuring

health and safety. In other words, it is necessary to achieve the maximum possible balance between economic, political and social opportunities for each member of society [2]. Therefore, an inclusive approach to growth envisages a long-term strategy based on productive employment.

The purpose of the publication is a detailed analysis of the remaining system of inequality in the society of such countries as United States and China. On the basis of the obtained data, it is planned to draw a conclusion regarding the optimal actions of the state to create a prospective economic development strategy.

These two states were chosen as the main objects of study due to a number of reasons:

1. US is a country with advanced economy, China belongs to countries with Emerging Economies.
2. Both the US and China are not on the Top list. According to the 2018 data, the US inclusive development index (IDI) ranks 23rd in the ranking of Advanced economies (Norway is on the first place). IDI of USA is equal to 4.60 in overall score. China ranked 26th in the ranking of countries with Emerging Economies (The first place belongs to Lithuania). IDI of China is equal to 4.09 [1, pp. 60–65].

It is memorable that when comparing the data of the 5-year trend, IDI overall (%) percentage of USA is 1.62%, China has 2.94%. Thus, the pace of implementation of China's Economic Inclusion Strategy 1.8 times exaggerates the pace of the United States. In other words, despite the fact that IDI of China at the moment is lower, it's pace of creating comfortable conditions for citizens is much higher than that of the US.

3. The world community is actively discussing which of the above countries will become the world leader of the 21st century.

Initially, it is necessary to use different methodologies to determine the level of inequality in each of these countries. To get the result, consider the various inequality factors: quintile coefficient, Palma ratio, Gini coefficient.

The quintile coefficient (R/P 20%) is the ratio of the average income of the richest 20% of the population to the average income of the poorest 20% of the population.

Palma ratio (R/P 10%) is the ratio, obtained by dividing 10% of the richest population in gross national income (GNI) by 40% of the poorest. According to the work of José Gabriel Palma (Palma, 2011), the middle-class incomes almost always make up about half of GNI, while the second half is divided between the richest 10% and the poorest 40%, but the proportions of these two groups considerably vary in different countries.

The Gini coefficient is an indicator characterizing the deviation of the actual distribution of incomes of individuals or households in a particular country from absolute equality. The value of the index 0 corresponds to the absolute equality, 1 – to the absolute inequality. Gini index measures the extent to which the distribution of income (or, in some cases, consumption expenditure) among individuals or households within an economy deviates from a perfectly equal distribution [3].

We compare the above indices for a certain period of time of these two countries (Fig. 1).

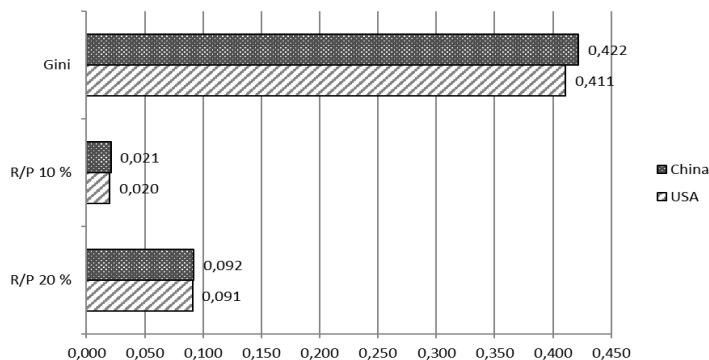


Fig. 1. Quintile income ratio, the Palma index and the Gini index for 2010–2015, according to UN data [3]

It is noteworthy that the coefficients of both countries are almost at the same level. Thus, in order to reach the goal of publication, it is necessary to consider all the factors that are taken into account for determination of IDI.

The *Index of Economic Inclusion* is a coefficient which is used as a modern assessment tool, because it is consonant with the new economic development plans of states until 2030. To determine this coefficient, not only the GDP indicator is used. IDI is a complex index, which is formed on the basis of 12 indicators, divided into 3 main categories (Fig. 2).

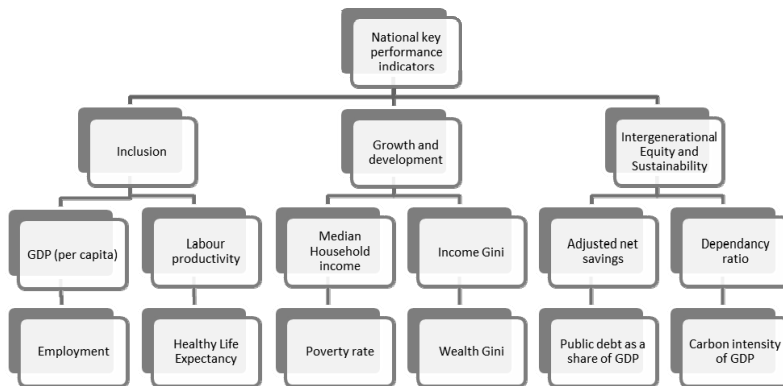


Fig. 2. Inclusive Growth and Development Key Performance indicators [1, p. 19]

A detailed analysis based on the above indicators makes it possible to assess the level of involvement of all stockholders in the process of creating national wealth. By stockholders, we mean all interested parties. These are state bodies, private and state business, shareholders of large business, representatives of public organizations and academia community.

In order to determine the weak economic aspects of such states as China and the United States, it is necessary to consider each of the components of the index separately. As a result, based on a comparative description, it will be possible to determine which actions of the state are fruitful for development.

Initially, we consider the indicators of the **Gross domestic product per capita** of both countries.

Gross domestic product per capita in China during the recent years has been characterized by positive dynamics and rather high rates (Fig. 3).

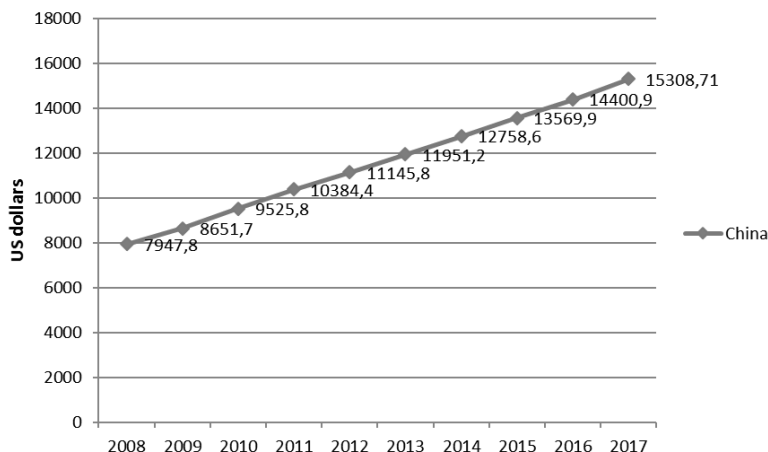


Fig. 3. Gross domestic product per capita in China (in US dollars) during 2008–2017

The Gross Domestic Product per capita in China was on point of 15 308.71 US dollars in 2017. The GDP per capita, adjusted by Purchasing Power Parity is equivalent to 86% of the world's average.

GDP per capita of United States has quite similar characteristics (Fig. 4).

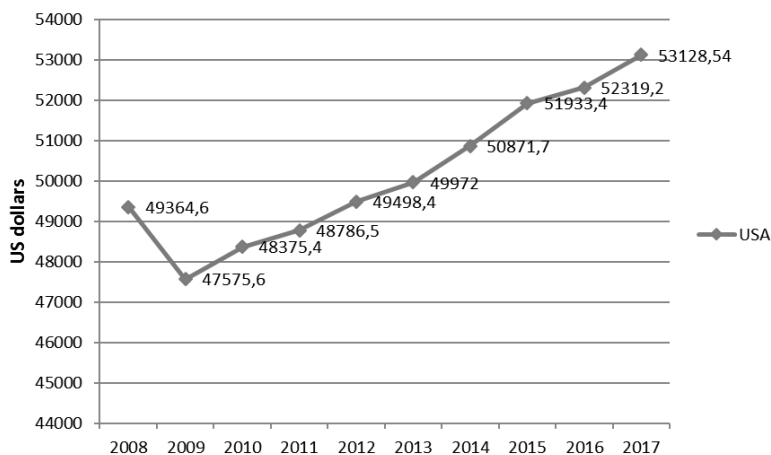


Fig. 4. Gross domestic product per capita in United States (in US dollars) during 2008–2017 [4]

The Gross Domestic Product per capita of the United States in 2017 was 53 128.54 US dollars. The GDP per capita in the United States is equal to 421% of the world's average. GDP per capita in the United States was a record high in 2017, when it reached the point of 53 128.54.

As we can see during recent years, GDP growth has been observed in both China and USA. But GDP Growth rate in the United States as of September 2018 was 3.5%, the previous one (as of May 2018) was 4.2%. There is a reduction in GDP growth by 10%, while in China this rate was 1.6% in September 2018. The previous index was 1.7%. Thus, the reduction in GDP growth was 6%.

It is compulsory for comparison, the dynamics and volume of GDP per capita in the countries that make the top of IDI lists (Fig. 5). **The result of the comparison allows us to determine the growth rates of development of China and the United States with other countries and see the dynamics of the race for “first place”.**

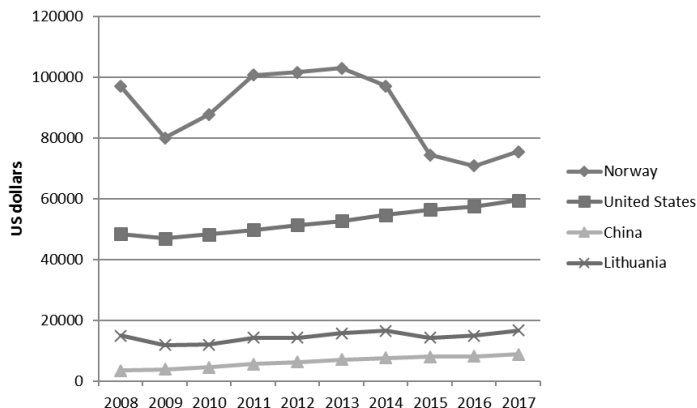


Fig. 5. GDP per capita of such countries as Norway, United States, Lithuania, China during 2008–2017 (in US dollars) [4]

The difference in GDP per capita between Norway-United States and China-Lithuania becomes noticeable from the above graph. But it also becomes apparent the convergence of levels.

In 2008, GDP per capita in Norway was 97 007 US dollars, while GDP of United States was 48 401. Thus, 10 years ago, the figure of United States took only 49% of Norway figure. As of 2017, this gap has narrowed. Now US GDP per capita is 79% of Norway's figure. Such a difference is due not only to steady growth in GDP per capita in the USA, but also due to attenuation and a periodic decrease in the growth of this indicator in Norway. The same trend is observed in the comparative analysis of China and Lithuania. In 2008, China's GDP per capita made up only 23% of Lithuania's figure, and in 2017 it was already 53%. But it is important to note that Lithuanian indicators are not marked by sharp "jumps" (unlike Norway), they are more stable without deviations in one direction or the other. Thus, the reduction in the difference in indicators of Lithuania and China was achieved only due to the growth of GDP per capita in China.

Also, it is fair to note that, by observing such dynamics, the United States and China will soon be able to narrow the gap in GDP indicators per capita with countries that occupy top positions in the IDI list.

The next point to consider is **Labour Development**.

With regard to labour law, in China there is no single national or regional minimum acceptable wage for the entire country or a separate province. Instead, the provincial authorities (people's governments or labour and social welfare agencies of provinces, autonomous regions, cities of central subordination) determine the minimum wage in the province for each of the categories into which county-level administrative-territorial units are divided (counties, autonomous counties, areas of cities).

Gradation of counties by category depends on the level of their socio-economic development. The first category includes central urban areas, and the fourth – the least developed and remote areas.

It is often the case that the contract for hiring a Chinese employee directly indicates the salary in the form of the minimum allowable for the region (SMIC), and the rest is paid in the form of a bonus.

Any employee who has worked a year or more is entitled to annual paid leave. But the duration of compulsory leave is set by the Law: *"If the employee has cumulative working experience of 1 year or more but less than 10 years, he/she is entitled to 5 days statutory annual leave; if the employee has cumulative working experience of 10 years or more but less than 20 years, he/she is entitled to 10 days statutory annual leave; if the employee has cumulative working experience of 20 years or more, he/she is entitled to 15 days statutory annual leave"* [5].

Labour relations in the United States are regulated, on the one hand, by **federal laws**, and on the other, by **state laws**. Laws often overlap each other, although formally they belong to different segments of law. Federal law establishes "standards"; however, a huge number of issues related to labour law are resolved differently in each of the states. Federal law establishes a minimum wage and regulates overtime pay for the majority of private and public sector employees. At the same time, state laws may declare their wage conditions. Likewise, federal law has established minimum standards for occupational safety, but each state can work out standards by itself.

The issue of discrimination in the sphere of employment is being considered in the United States at both federal and state levels. Federal law itself prohibits all discrimination, but it insists that each state itself adopt additional acts of protection against discrimination to anyone. Acts can be any, but they should not provide less protection than is provided by federal law. In most states, therefore, laws simply crowd out each other.

Working week is 40 hours. All overtime hours per week should be paid one and a half times the "normal pay rate". Many employers seek to identify some of their employees as "independent contractors" or "volunteers", which make it possible to ignore the requirements of the Fair Labour Standards Act. But the courts usually carefully check the "economic reality" of the relationship between the employee and employer.

The labor laws of the two countries do not affect the indicator of labor productivity, but show the conditions in which the inclusion policy is implemented. According to statistics, China is a leader in terms of the growth rate of labor productivity.

Thus, for example, **if in 2008** in the USA this indicator decreased by 1,6% (in developed countries, a fall is caused by the global financial crisis), when in China rose by 9,2%,

2015 year was very revealing for China, because the situation with the proportions was the following: labour productivity of United States and Japan increased only by 0.9%, and the Eurozone by 0.6%. While China grew by 6.6%. The only country showing similar dynamics in Europe is Italy, with its growth of 5.6% in 2015. Among the neighbours of China, only can boast of such achievements, in which labour productivity grew at an average of 5.3% annually. *Thus, the growth of labour productivity in China is on average ahead of the world level by more than 7.3%.* In 2017 the same dynamics is observed: the growth for China was 6,8%, when for USA it was 0,75% [6].

But China is still far behind the global index. According to official statistics, the labour in China produces a product, for only **7 318 US dollars**, while in the world, on average, labour produces for 18 487 US dollars. For comparison, in the United States the performance of labour is evaluated in **98990 US dollars** [6].

As a result of the foregoing could be the assertion that the gap between developed and developing countries is rapidly narrowing (even if it is not very noticeable at this stage). We can consider the China's accession to the WTO in early 2000 as a main reason for reducing the gap. Because after becoming the part of World Trade Organization, the government of China began to pursue a targeted and tough reform policy to streamline state corporations. Moreover, certain positive results have been borne by measures to create conditions for the private real estate market and to level out industrial imbalances.

The next point we have to consider is **Unemployment** (Fig. 6).

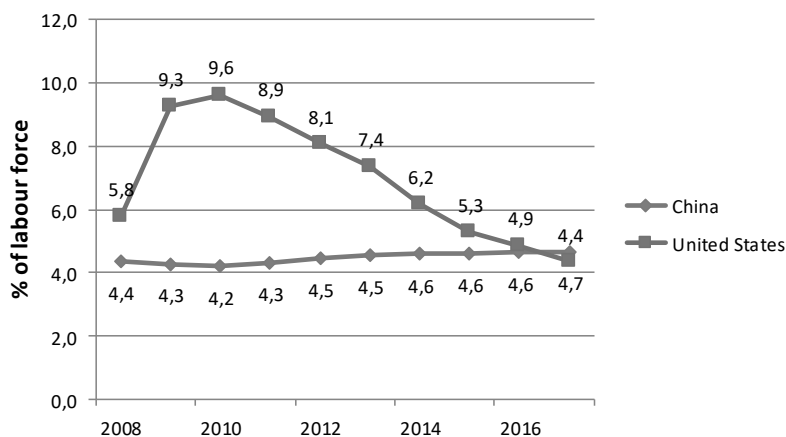


Fig. 6. Total unemployment (in % of labour force) during 2008–2017 years (national estimate) [7]

We note from the chart that during recent years, the unemployment rate in China has been stable. However, it far exceeds the indicators that were recorded in the period of 1990s–2000. Since 2011, unemployment in the country began to grow and reached in 2013 the official figure of 6.4%. However, it should be emphasized here that *the level of real unemployment in China is much higher* and does not reflect the employment of university graduates and rural population. Thus, according to a number of specialists dealing with unemployment in China, about a quarter of Chinese peasants are unemployed. If we add to this figure the percentage of unemployed university graduates, then hidden unemployment in the country can be 30% or even more.

The reasons for the increase in the real unemployment rate in China are the *rapid growth of the economically active population* due to a decrease in the mortality rate, an increase in the average life expectancy, and an accelerated rate of natural population growth. U. Tsanpin (Chinese specialist in demography) in his research asserts that *in the People's Republic of China the growth rates of the working-age population outpace the growth rates of the entire population of the country* [8]. Thus, over the past years, the annual increase in the working-age population in China is more than 10 million people.

Moreover, in the country there is a huge difference in the wages of the population. Despite the fact that the Chinese government for a long time pursued the goal of equal remuneration of labour, at the moment there is a rapid gap between the wages of the economic population of rural provinces and representatives of large cities.

The average salary of women in China is no more than 77% of the salary of their male colleagues, and in smaller cities this inequality is even greater [9].

Paying attention to the dynamics of unemployment in the United States, it can be seen that the unemployment rate is decreasing. But based on realities, there is an acute question in the country about the high level of unemployment among **young people, African Americans and Latin Americans**.

As of 2014–2015, the unemployment of the above-mentioned groups of the population was characterized by the following figures: **19.6%, 11.4%, 7.5%** respectively. Despite the recovery of the US economy after the global crisis, these categories of people have little sense of improvement. Moreover, the Rutgers University report notes that “the growth in the number of jobs is not enough to provide for those who are looking for full-time jobs”. *Only 47.7% of Americans are working full-time*. In the USA, there is a tendency that women with prestigious professions suffer the most from salary inequality. The WSJ survey found specialties where the gender pay gap is particularly large. A study by the WSJ on remuneration for 446 professions showed that women, who have prestigious specialties earn much less than their male counterparts. The largest gap is observed in such professions as a doctor, a compensation manager and a personal financial advisor. Analysis of statistics of the United States Census Bureau for 2010–2014 shows that male doctors who work full-time earn an average of about \$210 000, women – about \$135 000 per year (64% of men's salaries). Personal financial advisers – men earns \$100 000 per year, but women only \$62 000 [10].

Currently, about 20 states in the United States are considering amendments to labour laws that would equalize the salaries of women and men and forbid employers to ask candidates how much they earned at previous jobs. According to the authorities, these actions would help women to avoid obviously unfavourable conditions for employment.

The next component of IDI that we considered is **Healthy Life Expectancy (HLE) of population**.

Although health and longevity have improved rapidly in China in recent decades, there remains a huge gap in equity in health outcomes between different provinces.

The healthy life expectancy (HLE) varies by up to 10 years between different regions of China. The HLE of men is less than 65 years in 12 provinces, but in 6 regions it is **more than 75** (this number of China's provinces is eliminated by Beijing, Shanghai, and Zhejiang, which tend to have the highest HLEs). For females the average age in 12 provinces is **70–71**, but provinces mentioned before against have the highest HLEs (**more than 75**). These levels are comparable to those of advanced developing countries such as France (Beijing), Italy (Shanghai), Denmark (Heilongjiang), and Belgium (Tianjin). Policies aimed at reducing regional economic inequality in China are therefore likely to also reduce the disparities in HLE across China's provinces [11].

Based on the recent data (first quartile of 2018) **the average life expectancy of male in USA is 76, when female is 81** [12].

But the report of the World Health Organization (WHO) for the first quarter of 2018 states that Chinese new-borns have a chance to live a healthy life of 68.7 years, compared with 68.5 years for American babies [11].

The data also shows that America is one of five countries, along with Afghanistan, Georgia, the Grenadines, Saint Vincent and Somalia, where life expectancy at birth is decreasing. Clements-Hunt believes that the growth of social inequality in the country may be one of the factors responsible for reducing the life expectancy in the US

In the overall global life expectancy ranking, America is ranked 40th among all other countries, and China – 37th. During the recent years, China has seen a significant improvement in overall life expectancy. Meanwhile, the total life expectancy in the United States reached a maximum of 79 years in 2014. According to calculations by *Reuters*, China may overtake the United States on this indicator by about 2027 [13].

It is also worth to consider the **Median household income** in both countries.

Household net adjusted disposable income is the amount of money that a household earns each year after taxes and transfers. It represents the money available to a household for spending on different types of goods and services. In the United States, the volume of this index per capita is on the point of **44 049 US dollars** a year, which is much higher than the OECD average of **30 563 US dollars**. Moreover, it is the highest figure in the OECD. Thus, income of the USA is rapidly increasing.

Median household income in China also is positively changing. It increased to **36 396 CNY (5 248.12 US dollars) in 2017** from 33616 CNY in 2016 [12].

So, we may observe positive dynamic of this index growth in both China and USA.

Concerning the **Level of poverty**, its percentage is gradually decreasing in China. The overall poverty rate in the country decreased **from 10.2% in 2012 to 3.1% in 2017**. However, in spite of such a positive trend, the figures representing the level of poverty remain impressive. At the end of last year, according to official statistics from the PRC, there were about 30 million people in the country living below the poverty line [4].

In 2018, the Chinese authorities are planning to withdraw about 10 million people from the category of the least well-to-do citizens and to solve the problem of poverty in 100 counties of the country. This administrative unit will be excluded from the “poverty list” only when the annual income of not more than 2% of residents is less than 2 300 CNY (about \$350). In the least developed western regions of China, the limit is set at 3%.

The Chinese government has set a goal to completely eradicate poverty in the country in 2020 as part of *the policy of building a society of average prosperity* [14].

However, in the United States there is a completely opposite trend. As of 2016, 15% of US citizens (46 million Americans) live below the poverty line, according to Christine Lagarde (head of the International Monetary Fund (IMF)). Although the United States is one of the richest, most powerful and developed countries, but these advantages are not used for poverty alleviation [15].

Adjusted net saving (ANS) measures the rate of saving in an economy after taking into account investments in human capital, depletion of natural resources and damages caused by pollution. Adjusted net saving (genuine saving), is an indicator that aims to assess an economy’s sustainability based on the concepts of extended national accounts.

Positive savings allow wealth to grow over time. This growth ensure the situation when future generations enjoy at least as many opportunities as current generations. In this sense, adjusted net saving seeks to offer policymakers who have committed their countries to a “sustainable” development pathway, an indicator to track their progress in this endeavour [12].

As we may see, following graph illustrate the directions China and USA are taking on the path to sustainable development. In China, positive saving has been associated with substantial growth leading the country to become an important example of success in East Asia. In USA, decelerating saving rates during 2008–2009 years, have been associated with a poor rate of economic growth.

As we may see, the graph above illustrates the straight directions of China and USA toward the point of sustainable development. In China, positive saving has been associated with substantial growth leading the country to become an important example of success in

East Asia. In USA, decelerating saving rates during 2008–2009 years, have been associated with a poor rate of economic growth, but then situation changed.

The next point to consider is **Government debt (as a share of GDP)**.

The gross amount of the debt consists of all obligations that require payment of interest and/or principal debt by the debtor to the creditor on a certain date or dates in the future. The amount includes debt obligations in the form of special drawing rights, currency and deposits, debt securities, loans, insurance, pension and standard guarantee programs and other payables.

As of 2017, the gross national debt of China (% of GDP) is 47.8%, while the United States is 82.3% (Fig. 7).

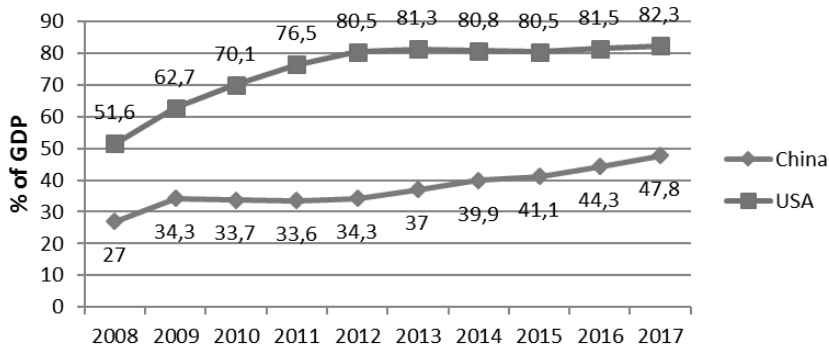


Fig. 7. Gross National debt of China and United Nations (% of GDP) during 2008–2017 years [4]

Public debt per capita in China is 2008 US dollars, while Government debt per capita in the United States is 68 663 US dollars. (Date of occupation is November 22, 2018).

So, China can rightfully be considered the leader in this index.

Next point which is necessary to include in the analysis is a **Dependency ratio**.

The dependency ratio depicts the relationship between economic dependent age groups (not active economic population of country) to those of a working age.

In 2017, this ratio in China was on the point of **39.2%**. This number means that from 100 people of working age, around 39 seniors and children need the support. The dependency ration in USA in 2017 was higher. According to data, this index **was on the level of 52.27%** (Fig. 8).

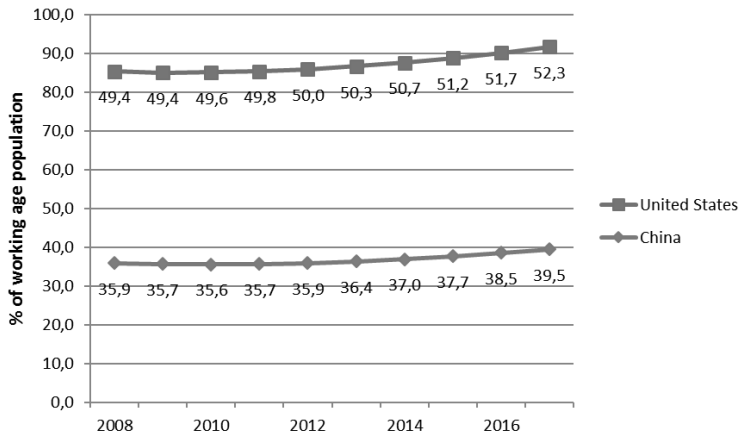


Fig. 8. Age dependency ratio (% of working-age population) during 2008–2017 years [4]

As it becomes noticeable from the chart in both countries, a steady increase in the coefficient is observed. We can observe an increase in the dependency ratio. Such result is achieved mainly due to the fact that the population is living longer. But such tendency causes the decrease in the labour force. As consequence, it could slow the economic growth.

The last index we considered is **Carbon intensity of GDP**. Carbon intensity is the measure of CO₂ produced per dollar of GDP.

As we may see from the diagram (Fig. 9), the level of carbon emissions is higher in China than in USA, but during last decade China is rapidly reducing pollution. The latest available figures come close to the United States pollution data.

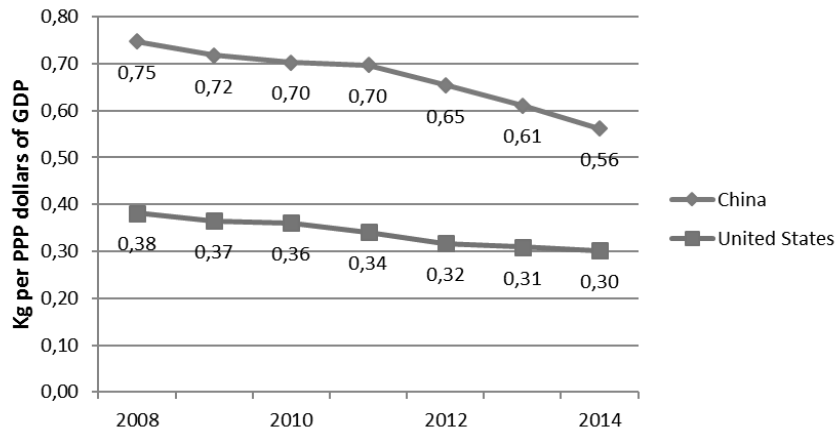


Fig. 9. CO₂ emissions (Kg per PPP dollars of GDP) during 2008–2014 years [4]

Also it is necessary to consider the **disproportion of the regions** of the countries in over the past almost 40 years, China has achieved unprecedented success in development and has become an economic superpower. However, the existing imbalance in the development of regions (increased over the years) is a serious socio-economic problem. And the development of economically less developed western and internal provinces is the most important strategic task.

In a period of rapid economic growth, the state focused on the development of coastal regions, paying less attention to internal and western territories. As a result, now the state is forced to level the resulting imbalance. During the period of reforms, the differentiation between regions increased: if in 1979 the number of regions with the country's average per capita GRP was more than half – **18 out of 31** (75–125% of the average per capita GRP), then in 2004 there were only **6 provinces** [16].

The difference in the development of coastal regions and continental part of state is evident. As result, disproportion and inequality in regional development caused social problems and conflicts that impede stable development.

As for the USA, the territory of the state can be divided into 4 regions, different in their level.

Northeast is the smallest macro-area, but its role in the life of the country is extremely important. Northeast developed faster than other areas. This was facilitated by its wealth of coal and features of colonization. It was in the Northeast that the industrial belt of the United States originated, turning this region into a “workshop of the nation”. The standard of living of the population in this region has been and remains at a high level.

Midwest is an area of large-scale industry and agriculture. Here, on the basis of rich resources of fuel and raw materials, such large industrial centres as Chicago, Detroit, and Cleveland were formed.

The south is a macro region of a great change. The American South was developing much slower than the Northeast and Midwest due to a number of historical reasons. However, in recent decades, this traditional image of the South has largely become a thing of the past. The region ranked first in the country in terms of oil, natural gas, coal, phosphate, power plants, petrochemical plants. 9/10 of the issue of fabrics and tobacco products are now concentrated here.

The West is the youngest in the development of the US macro-region and the largest in its territory. Its rapid development began only after the Second World War, and since then in terms of economic growth it has overtaken the rest of the macro-regions.

The *lowest human development index* is observed only in such regions as Mississippi, West Virginia.

On the basis of the above analysis, it is important to determine which strategy is necessary for government of these countries to follow in order to increase the level economic development and overcome the negative aspects.

The growth of the US economy by mid-2019 may be the longest in the history of the country. Approximately 33% of respondents in economic sphere see the reason for such a long growth in the corporate tax reform. Another 27% indicate a steady increase in wages, and 10% are convinced that this is due to the constant increase in US GDP.

Other researchers of US economic sustainability predict a protracted recession in the country in the near future. This is the forecast given by American economists in a survey conducted by the NABE association. At the same time, 10% believe that the recession will begin next year, and more than half (56%) call 2020 a year. A third of respondents (33%) expect a recession no earlier than 2021.

Experts are less unanimous in assessing the causes that could lead to a decline in US GDP. So, 41% believe that the US trade war with other states will be the main trigger. The most discussed risk is the US trade wars with China, the consequences of which could be devastating for United States.

Approximately, 36% of respondents see the main threat to the US in raising the key rate and the sudden collapse of the stock market. In addition, developing countries that have taken loans in the period of “soft” monetary policy of the United States can face problems in fulfilling their debt obligations, which, in turn, will affect the States.

There is a theory that if investors in the conditions of risk of defaults in search of liquidity begin to sell off their existing assets (investments in US stocks), this can very quickly lead to the end of a long growing trend in the US stock market and its collapse.

For all the above perspectives, we can make a conclusion about the nature of US policy. Most often, the strategy of actions of this state (both at the internal and external levels) is dynamic and comprehensive. Moreover, at this stage, the government pays less attention to the topic of inclusion in all spheres of life of the population than few years ago.

Now, let's consider the policy of China. Along with the policy of “openness”, the strategy of inclusive development has become an integral part of the economic reforms of the Chinese government. Since 2004, China has approved the concept of a “harmonious society”, based on the principles of inclusiveness: economic growth, equality, permanent and stable development. The Chinese harmonious society is democracy and legality, equality and justice, trust, coexistence of man and nature.

The strategy of inclusive economic development is reflected in the Five-Year National Economic and Social Development Plan of China (Fig. 10), as well as in long-term strategies until 2030 and 2050, where the main goal is global innovative leadership and an innovative nation.

Period	Plan	Essence
2006–2010	The 11 th Five-Year National Plan	Building a harmonious society in parallel with the country's innovative development; focus on the quality of life of the population, ecology and on social development; the construction of "new socialism" in rural areas
2011–2015	The 12 th Five-Year National Plan	Overcoming inequalities and creating an environment for sustainable development; stimulation of domestic consumption and demand; improvement of social infrastructure
2015–2020	The 13 th Five-Year National Plan	Creating a more inclusive society and improving the quality of life, ensuring the formation of a middle class, "safe" consumption and the provision of public services

Fig. 10. Five-Year National Economic and Social Development Plans of China (till 2020) [17]

According to the 13th Five-Year Plan, innovative economic structure, intensive industry, coordinated regional systems, green development, inclusive society, open worldview and economic institutions are key components of China's economic strategy. An inclusive society envisages focusing on internal issues such as education, science, culture and health, intensifying efforts to overcome poverty. An inclusive development model is built on the basis of social justice and the stimulation of domestic consumption.

What government strategy is optimal for the productive development of countries: fast and comprehensive, or calm and consistent? Initially, it seems to us that the correct answer to such an alternative will not be hibernation, but experimentation. Governments should not be passive; however, these experiments should be prudent. Each step should be calculated in such a way that it will bring the maximum amount of information about the economy with the least cost in case it turns out to be erroneous. When choosing a policy course, governments should ask themselves: what is the worst thing that can happen? Small experiments in case of failure cause less damage than large ones. Risk management is an important aspect of policy-making in developing and developed countries. An example of such a cautious policy development is still given by China, not by the US.

Summarizing the foregoing, we can conclude that in modern conditions, constant economic growth needs inclusive development. The Chinese government, understanding the challenges of the future and the global problems of mankind, has taken a course toward internal development in conjunction with the openness and innovation of the economy. At present, China sees the priority of its actions in solution of socio-economic problems and formulation of the policy, aimed at protection of certain social categories and equalization of income. Such priorities were highlighted in the plans of the internal policy up to 2020. Thus, the policy of "small and confident steps" can probably bring fruitful and fast result in the socio-economic system of the country. This will ensure a long-term socio-economic effect – permanent economic growth, access to secondary and higher education, medicine, the formation of a middle class and an innovative nation.

At the same time, the socioeconomic inequality observed in the United States has its roots in the long recession of 2008. The country's economic growth has been low for a long time and has benefited only a few. Such a picture during the decade was complemented by a dynamic policy of the state's government and activity at the international arena. Therefore, in spite of the growth of the economic indicator, social problems have arisen in the USA, which have eradicated the policy course in the opposite direction from the development in an inclusive way.

Some experts question such a steady move "step by step" and fully certain in some cases "bad times give rise to good policies" [18]. But it is necessary to remember that for each state it has its own approach. The role of the state in the context of the global dimension of economic development is extremely important. Because choosing the right strategy is a literal step, which determines the continued future success of the country and equity, observed in its society.

Bibliography

1. The inclusive Growth and Development Report [Electronic resource] // World economic forum. – 2017. – P. 19, 60–65. – Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf (Accessed 22 October 2018).
2. Walby S. The concept of inclusive economic growth / S. Walby // Soundings. – 2018. – № 68. – P. 138–156.
3. Koeffitsiyent Dzhini po stranam (Gini coefficient by country) [Electronic resource] // The World only. – 2017. – Available at: <https://theworldonly.org/koeffitsient-dzhini-po-stranam/> (Accessed 22 October 2018).
4. World Bank Open Data [Electronic resource]. – Available at: <https://data.worldbank.org> (Accessed 22 October 2018).
5. Grace Ye. Working Hours and Annual Leave in China [Electronic resource] / Ye. Grace // Global Workplace Insider. Asia Pacific. 2013. – Available at: <https://www.globalworkplaceinsider.com/2013/10/working-hours-and-annual-leave-in-china/> (Accessed 22 October 2018).
6. Report: Labour laws in China [Electronic resource] // EU SME Centre. – 2011. – Available at: http://ccilc.pt/wp-content/uploads/2017/07/LEIS_DO_TRABALHO_NA_CHINA_EN_EUSME-CENTER.pdf (Accessed 22 October 2018).
7. China Labour Productivity Growth [Electronic resource] // CEIC. – Available at: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/china/labour-productivity-growth> (Accessed 22 October 2018).
8. Employment statistics [Electronic resource]. – Available at: <https://ec.europa.eu> (Accessed 22 October 2018).
9. Гао Ф. проблемы рынка труда в КНР [Electronic resource] / Ф. Гао, Ю.В. Кунченко // Вопросы экономики и управления. – 2015. – № 2. – С. 82–84. – Available at: <https://moluch.ru/th/5/archive/16/353> (Accessed 22 October 2018).
10. Шабсис А. Безработица в Соединенных Штатах: статистика и реальная жизнь. Ч. 1. Краткий анализ показателей безработицы. [Electronic resource] / А. Шабсис // Континент. – 2014. – Available at: <http://kontinentusa.com/bezrabotica-v-ssha-statistika-i-realnaya-zhizn-chast-pervaya-kratkij-analiz-pokazatelej-bezraboticy/> (Accessed 22 October 2018).
11. Han Li. Healthy Life Expectancy in China [Electronic resource] / Li Han, Hanewald Katja, Wu Shang // VoxChina. – 2017. – Available at: <http://vochina.org/show-3-58.html> (Accessed 22 October 2018).
12. OECD [Electronic resource]. – Available at: <http://www.oecd.org/countries/> (Accessed 22 October 2018).
13. Китай по уровню продолжительности здоровой жизни [Electronic resource]. – Available at: <http://www.dal.by/news/2/04-06-18-4> (Accessed 22 October 2018).
14. Ravallion M. Poverty comparisons / M. Ravallion // Routledge. – 2017. – Available at: https://scholar.google.ru/scholar?as_ylo=2017&q=poverity+line+usa&hl=ru&as_sdt=0,5 (Accessed 22 October 2018).
15. Bernardini M. Private debt overhang and the government spending multiplier: Evidence for the United States [Electronic resource] / M. Bernardini, G. Peersman // Journal of Applied Econometrics. – 2018. – Vol. 33, № 4. – P. 485–508. – Available at: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/110786/1/cesifo_wp5284.pdf (Accessed 22 October 2018).
16. Ivanova V.N. The Inclusive Development: Main Directions, Basic Prerequisites and Possible Restrictions / V.N. Ivanova, E.F. Avdokushin // Questions of New Economy. – 2014. – № 3 (31).
17. China issues white paper on peaceful development [Electronic resource] // Ministry of Foreign affairs of the People's Republic of China. – 2011. – Available at: https://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/topics_665678/whitepaper_665742/t856325.shtml (Accessed 22 October 2018).
18. Hickey S. The politics of inclusive development: Interrogating the evidence / S. Hickey, K. Sen; B. Bukenya (ed.). – Oxford, USA: Oxford University Press, 2015. – P. 32.

References

1. The inclusive Growth and Development Report (2017). World economic forum, pp. 19, 60-65. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf (Accessed 22 October 2018).

2. Walby, S. The concept of inclusive economic growth (2018). Soundings, no. 68, pp. 138-156.
3. Koeffitsiyent Dzhini po stranam. (Gini coefficient by country) (2017). The World only. Available at: <https://theworldonly.org/koeffitsiyent-dzhini-po-stranam/> (Accessed 22 October 2018).
4. World Bank Open Data. Available at: <https://data.worldbank.org> (Accessed 22 October 2018).
5. Grace, Ye. Working Hours and Annual Leave in China (2013). Global Workplace Insider. Asia Pacific. Available at: <https://www.globalworkplaceinsider.com/2013/10/working-hours-and-annual-leave-in-china/> (Accessed 22 October 2018).
6. Report: Labour laws in China (2011). EU SME Centre. Available at: http://ccilc.pt/wp-content/uploads/2017/07/LEIS_DO_TRABALHO_NA_CHINA_EN_EUSMECENTER.pdf (Accessed 22 October 2018).
7. China Labour Productivity Growth. CEIC. Available at: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/china/labour-productivity-growth> (Accessed 22 October 2018).
8. Employment statistics. Available at: <https://ec.europa.eu> (Accessed 22 October 2018).
9. Gao, F., Kunchenko, Yu.V. (2015). *Osnovnyye problemy rynka truda v KNR* [Main problems of the labor market in the PRC]. Questions of economy and management, no. 2, pp. 82-84. Available at: <https://moluch.ru/th/5/archive/16/353> (Accessed 22 October 2018).
10. Shabsis, A. (2014). *Bezrabotitsa v Soyedinennykh shtatakh: statistika i real'naya zhizn'. Chast 1: Kratkiy analiz pokazateley bezrabotitsy* [Unemployment in the USA: statistics and real life. Part 1. A Brief Analysis of Unemployment Rates]. [Electronic resource]. Continent. Available at: <http://kontinentusa.com/bezrabotica-v-ssha-statistika-i-realnaya-zhizn-chast-pervaya-kratkiy-analiz-pokazateley-bezrabotitsy/> (Accessed 22 October 2018).
11. Han, Li, Katja, Hanewald and Shang, Wu (2017). Healthy Life Expectancy in China. [Electronic resource]. VoxChina. Available at: <http://vochina.org/show-3-58.html> (Accessed 22 October 2018).
12. OECD. Available at: <http://www.oecd.org/countries/> (Accessed 22 October 2018).
13. *Kitay po urovnyu prodolzhitel'nosti zdorovoy zhizni* [China in terms of the duration of healthy life]. Available at: <http://www.dal.by/news/2/04-06-18-4> (Accessed 22 October 2018).
14. Ravallion, M. (2017). Poverty comparisons. Routledge. Available at: https://scholar.google.ru/scholar?as_ylo=2017&q=poverty+line+usa&hl=ru&as_sdt=0,5 (Accessed 22 October 2018).
15. Bernardini, M., Peersman, G. (2018). Private debt overhang and the government spending multiplier: Evidence for the United States. Journal of Applied Econometrics, vol. 33, no. 4, pp. 485-508. Available at: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/110786/1/cesifo_wp5284.pdf (Accessed 22 October 2018).
16. Ivanova, V.N., Avdokushin, E.F. (2014). The Inclusive Development: Main Directions, Basic Prerequisites and Possible Restrictions. Questions of New Economy, no. 3 (31).
17. China issues white paper on peaceful development (2011). Ministry of Foreign affairs of the People's Republic of China. Available at: https://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/topics_665678/whitepaper_665742/t856325.shtml (Accessed 22 October 2018).
18. Hickey, S., Sen, K., Bukenya, B. (ed.) (2015). The politics of inclusive development: Interrogating the evidence. Oxford University Press, USA, p. 32.

THE ROLE OF THE STATE IN THE CONTEXT OF THE GLOBAL DIMENSION OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Anatolii O. Zadoia, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine). E-mail: zadoia@duan.edu.ua

Kseniia O. Shepotko, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine). E-mail: shepotkoks@gmail.com

DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-3

Key words: *inclusive economy, Index of Economic Inclusion (Index of Inclusive Development), Gross Domestic Product, key indicators.*

This article is devoted to the topic of inclusive economic development in the global dimension. The publication is an analysis of the components that determine the overall inclusive development index of countries such as the United States and China. The main purpose of the publication is the result of a study of the existing system of inequality in society, economic growth trends, directions of political development strategy and ways of self-realization of the above-mentioned countries. We

conducted a fundamental theoretical assessment of economic growth data, reviewed statistical trends over the past decade on the basis of a developed and developing country. The deduction method and comparative analysis were used during the research. The result of the work is the determination of the character of the state's optimal policy in order to ensure equal access for people to economic independence and unhindered interaction between social groups, as well as ways to achieve a balance between society and the state. The results of the work are relevant due to the introduction by the world community of an inclusive development index (to replace the GDP indicator for determination of the level of countries' success). The obtained analysis makes it possible to predict the further actions of the aforementioned states in the framework of the following the course of existing domestic policy. The international comparison shows that countries with greater inclusion of the socio-economic system are more resistant to external threats and economic crises.

In modern conditions, constant economic growth needs inclusive development. The Chinese government, understanding the challenges of the future and the global problems of mankind, has taken a course toward internal development in conjunction with the openness and innovation of the economy. At present, China sees the priority of its actions in solution of socio-economic problems and formulation of the policy, aimed at protection of certain social categories and equalization of income. Such priorities were highlighted in the plans of the internal policy up to 2020. Thus, the policy of "small and confident steps" can probably bring fruitful and fast result in the socio-economic system of the country. This will ensure a long-term socio-economic effect – permanent economic growth, access to secondary and higher education, medicine, the formation of a middle class and an innovative nation.

At the same time, the socioeconomic inequality observed in the United States has its roots in the long recession of 2008. The country's economic growth has been low for a long time and has benefited only a few. Such a picture during the decade was complemented by a dynamic policy of the state's government and activity at the international arena. Therefore, in spite of the growth of the economic indicator, social problems have arisen in the USA, which have eradicated the policy course in the opposite direction from the development in an inclusive way.

Одержано 7.09.2018.

УДК 330.1(477)
DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-4

О.А. ЗАДОЯ,
кандидат економічних наук, доцент
кафедри міжнародних економічних відносин
та економічної теорії Університету
імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ЗМІНА ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Проведено огляд причин економічних криз 1998 і 2008 років та їхніх наслідків для економіки України за допомогою статистичного аналізу макроекономічних показників і зіставлення змін у товарній структурі експорту. В результаті визначено деякі зв'язки, на підставі яких зроблено висновки про фактори, що мають найбільший вплив на падіння ВВП під час депресії. З'ясовано, що прогнозований спад в економіці України найбільше пов'язаний зі зниженням частки валових інвестицій у ВВП. Визначено основні напрями реформ національного господарства, реалізація яких дозволить зменшити негативні явища економічного спаду в Україні.

Ключові слова: економічний цикл, світова криза, перевиробництво, товарна структура експорту, ВВП, валові інвестиції, інфляція, чистий експорт, ціни на світовому ринку, інститути спільного інвестування.

Проведен обзор причин экономических кризисов 1998 и 2008 годов и их последствий для экономики Украины с помощью статистического анализа макроекономических показателей и сопоставления изменений в товарной структуре экспорта. В результате определены некоторые связи, на основании которых сделаны выводы о факторах, имеющем наибольшее влияние на падение ВВП во время фазы депрессии. Выяснено, что прогнозируемый спад в экономике Украины наиболее связан со снижением доли валовых инвестиций в ВВП. Определены основные направления реформ национального хозяйства, реализация которых позволит уменьшить негативные явления экономического спада в Украине.

Ключевые слова: экономический цикл, мировой кризис, перепроизводство, товарная структура экспорта, ВВП, валовые инвестиции, инфляция, чистый экспорт, цены на мировом рынке, институты совместного инвестирования.

У сучасному світі вже ні в кого не викликає сумніву таке явище, як циклічний розвиток економіки. Досить сильні коливання макроекономічних показників через певні проміжки часу спостерігаються вже 170 років. Вивченням цього питання свого часу займалися К. Кларк, У. Мітчел, К. Маркс, Н. Кондратьєв, Й. Шумпетер, П. Самуельсон та ін. У спрощеному поясненні явище «економічний цикл» являє собою чергування фаз пожвавлення – підйому – спаду – депресії, викликаних різною економічною активністю суб'єктів національного і світового ринків, що призводить до періодичного перевищення пропозиції товару над попитом (надвиробництво).

Слід зазначити, що економічні цикли розглядаються вченими у різних часових рамках: короткострокові (2–3 роки), середньострокові (6–13 років), довгострокові (48–55 років). Найбільш загальноприйнятим підходом у світовій економічній науці є спостереження і вивчення середньострокових циклів.

Метою нашого дослідження є з'ясування особливостей впливу саме середньострокових економічних циклів на економіку України та дослідження змін, які відбуваються у результаті цього впливу.

За останні 20–25 років ми можемо спостерігати дві хвилі економічного циклу. Дно першого циклу – світова криза 1997–1998 рр. (Азіатська фінансова криза), ви-

кликана надмірними темпами зростання економік країн Південно-Східної Азії, чому передував масовий приплив капіталу, зростання державного і корпоративного боргу і, як наслідок, «перегрів» економіки. Надвиробництво призвело до падіння цін на енергоносії, краху ринку нерухомості і падіння фондових індексів. Також відбулася значна девальвація курсу національних валют країн цього регіону. Найбільш постраждалими країнами стали Таїланд, Індонезія, Малайзія, Південна Корея, Японія, Гонконг, Китай, Росія, Індія.

Загальноприйнятою є думка, що економічні кризи у першу чергу негативно позначаються на галузях виробництва, орієнтованих на випуск товарів тривалого користування (машинобудування, нерухомість, автомобілебудування та ін.), сировини, видобувну промисловість. Галузі, що спеціалізуються на виробництві товарів (послуг) з меншим терміном користування (легка промисловість, харчова галузь, аграрний сектор та ін.) страждають менше. Україна на момент кризи 1997–1998 рр. мала у своїй товарній структурі експорту досить високу частку машинобудування (близько 10%), добувної галузі (близько 9%), металургії (близько 18%), нафтопереробної галузі (близько 5%). При цьому легка промисловість займала всього 1,4%, а харчова – близько 15% [1]. Наслідки кризи характеризувалися такими змінами у макроекономічних показниках, які демонстрували негативну динаміку не тільки у 1998 р., але й у 1999 р. (табл. 1). Спостерігаються типові для кризи надвиробництва явища: скорочення обсягів виробництва (ВВП у зіставних цінах 2010 р. у 1999 р. склав 98% від рівня 1997 р.) та зниження інвестиційної активності (інвестиції скорочувалися ще швидше, ніж обсяги виробництва, а тому їх питома вага у 1999 р. становила лише 89,7% від показника 1997 р.). Заради справедливості слід зазначити, що у попередні роки обсяги виробництва скорочувалися ще більшими темпами. А тому є підстави вважати, що падіння обсягів виробництва у 1998–1999 рр. не є прямим наслідком світової економічної кризи.

Більш глибокий аналіз показує, що ця економічна криза в Україні не може вважатися кризою надвиробництва. Типовим для кризи надвиробництва є зниження цін. В історичному плані винятком була світова криза 1974–1975 рр., коли одночасно з падінням обсягів виробництва спостерігалось підвищення цін. Це явище отримало назву стагфляції. Під час усіх наступних криз у розвинених країнах воно не спостерігалось. А от в Україні зростання цін у 1999 р. навіть прискорилося: темпи інфляції у 1999 р. були у 4,4 раза вищими, ніж у 1997 р. У цілому ж за три досліджуваних роки рівень цін зріс на 57,3%.

Таблиця 1

Макроекономічні показники України у 1997–1999 рр.*

Показник	Рік		
	1997	1998	1999
ВВП у зіставних цінах 2010 р., млрд грн	707,178	694,340	692,934
Валові інвестиції, % ВВП	21,66	21,03	19,42
Темпи інфляції, %	15,9	10,6	22,7
Експорт, відсоткові зміни до попереднього року	-2,3	-12,4	-10,2
Імпорт, відсоткові зміни до попереднього року	-3,2	-15,3	-13,3

*Розраховано за [2].

Найбільш суттєво світова криза вплинула на українську економіку через показники зовнішньоекономічної діяльності. Погіршення кон'юнктури світових ринків позначилося на скороченні експорту та імпорту. За три досліджуваних роки експорт України скоротився на 23,1%, а імпорт – на 28,9%. При чому основне скорочення якраз припадає на два кризові роки.

Зовсім інакше виглядала ситуація під час першої в Україні циклічної кризи 2009–2010 рр. Остання світова криза розпочалася у 2008 р. з іпотечної кризи у США. Цьому передував початок падіння продажів нерухомості у 2006 р., що, у свою чергу, перерос-

до в кризу високоризикових іпотечних кредитів. Банкрутство найбільших фінансових інститутів викликало скорочення можливостей отримання капіталу при розміщенні цінних паперів. Котирування на фондових ринках різко знизилася, почало спостерігатися зниження обсягів виробництва, попиту, цін на сировину і готову продукцію. Найбільш постраждали США, Китай, Японія, Росія, більшість країн ЄС.

Як видно з табл. 2, наслідки кризи для України були набагато гіршими порівняно з 1998–1999 рр. Це пояснюється тим, що економіка нашої країни стала більш орієнтованою на сировинну і видобувну промисловості та за десять років встигла значно інтегруватися у світове господарство.

Таблиця 2

Макроекономічні показники України у 2008–2010 рр.*

Показник	Рік		
	2008	2009	2010
ВВП у зіставних цінах 2010 р., млрд грн	1 268,546	1 076,533	1 079,346
Валові інвестиції, % ВВП	27,4	17,0	20,9
Темпи інфляції, %	25,2	15,9	9,4
Експорт, відсоткові зміни до попереднього року	2,3	-24,2	9,3
Імпорт, відсоткові зміни до попереднього року	13,5	-41,6	15,0

*Розраховано за [2].

Як і раніше, найбільш вразливою для впливу світової кризи виявилася зовнішня торгівля України. Товарна структура експорту України за основними позиціями у 2008 р. мала такий вигляд: сільгосппродукти і харчова промисловість – 11,1%, мінеральні продукти – 10,5, недорогоцінні метали – 41,2, машинобудування – 9,5% [1]. На фінансову кризу світові ринки відреагували головним чином падінням цін на сировинні товари. Україна ж, не маючи особливих досягнень у якості сировини та достатнього запасу прибутковості експорту, щоб можна було успішно торгувати за менші ціни з нехай меншим, але все ж прибутком, змушена була скорочувати обсяги експорту за основними статтями, що призвело до його падіння майже на четверть. Ще більше скоротився імпорт, оскільки валютної виручки не вистачало для оплати поставок товарів з-за кордону. Крім того, скорочення обсягів закордонних продажів мінеральних продуктів та чорних металів призвело до зменшення потреби в енергоресурсах (нафта та газ), які використовувалися для виробництва експортованої продукції. Це теж позначилося на зменшенні обсягів імпорту.

Однак, якщо у 1998–1999 рр. погіршення показників зовнішньої торгівлі майже не позначилося на динаміці ВВП, то під час останньої кризи у 2009 р. ВВП України скоротився на 15,2%, що було одним з найбільших падінь у світі. Це стало свідченням того, що українська економіка була надто експорто-імпортозалежною, а тому при подальшому аналізі наслідків очікуваних криз на цю обставину слід звернути особливу увагу.

Типовою для економічного циклу стала динаміка валових інвестицій. Зазвичай напередодні кризи питома вага валових інвестицій значно зростає, оскільки саме інвестування створює передумови для надвиробництва. Під час же кризи інвестиційна активність різко скорочується, призводить до зменшення питомої ваги інвестицій у ВВП. Саме так і відбувалося під час кризи в Україні. У 2008 р. питома вага валових інвестицій у ВВП досягла 27,4%, а вже у 2009 р. зменшилася більше ніж на 10 відсоткових пунктів.

Як і раніше, під час кризи в Україні спостерігалася стагфляція. Накопичений напередодні кризи інфляційний потенціал, як наслідок необґрунтованого зростання грошових доходів без відповідного зростання обсягів виробництва, був настільки значним, що криза лише дещо загальмувала інфляцію, не змінивши загальної тенденції цін до зростання.

Проведений аналіз дає певні підстави для прогнозування можливих наслідків для України від майбутніх світових криз. Багато аналітиків прогнозують наступну світову депресію на 2020 р., і її епіцентр, в умовах нинішніх торгових протистоянь США і Китаю, може цілком перебувати в останньому. Товарообіг Китаю і США у 2017 р. склав близько 600 млрд дол., збільшившись за рік на 15% і досягши свого максимуму при позитивному сальдо платіжного балансу Китаю у торгівлі з США у 276 млрд дол. Це становить 22% світового торгового обороту і третину негативного сальдо торгового балансу США. «При великому дефіциті за рахунком поточних операцій зростає ймовірність кризи», – вважають аналітики Міжнародного валютного фонду Е. Берг і К. Паттілло [3].

Американський ринок переповнений китайськими товарами. Тому цілком логічно виглядає протекціоністська політика Д. Трампа у відношенні до Китаю. Однак ці дії мають дзеркальний характер, що, у свою чергу, призведе до дисбалансу існуючих економічних відносин. Важливим є той фактор, що юань до цього часу не став вільно-конвертованою валютою, що призводить до різноспрямованих змін валютних курсів і тягне за собою негативні наслідки як для країн-експортерів, так і для країн-імпортерів.

Наступною ознакою передкризової ситуації є зменшення інвестиційної активності у США. Вхідні інвестиції у США у 2017 р. порівняно з 2016 р. зменшилися на 60%! Вихідні залишилися приблизно на рівні 2014 р. Загальносвітовий рівень інвестицій, всупереч прогнозам, втратив у 2017 р. 23% і зараз перебуває практично на рівні 2008 р. – 1430 млрд дол. [4]. І що цікаво, скорочення відбувається в основному за рахунок розвинених країн.

Ще один великий гравець на світовому ринку капіталу ЄС показує також падіння інвестиційної діяльності: вихідні інвестиції впали на 21%. «Лідерами» є Нідерланди (зі 172 млрд дол. до 23 млрд дол.) і Данія (зі 132 млрд дол. до 5,2 млрд дол.).

Варто згадати, що цей процес не міг не позначитися й на країнах з перехідною економікою (до яких належить і Україна): вхідні інвестиції скоротилися на 27% [4].

Як же українська економіка відреагує на це при сучасній кон'юктурі ринку? По-перше, слід зазначити, що у 2017 р. зовнішньоторговий оборот України (сума експорту та імпорту товарів і послуг) вперше виявився більшим за ВВП країни. А тому залежність внутрішніх процесів в Україні від стану світових ринків ще більше зростає.

По-друге, за останні 10 років значно змінилася товарна структура експорту України. За станом на середину 2018 р. найбільша питома вага в експорті належить продукції сільського господарства та харчової промисловості – 30,2%, мінеральні продукти становлять 9,1%, недорогоцінні матеріали – 26,8, машинобудування – 11,5% [1].

По-третє, варто звернути увагу на відмінності у реакції на світову кризу різних груп товарів. Продукція АПК в 1998 р. втратила 26% вартості, а в 2009 – 28%; недорогоцінні метали втратили в 1998 р. 33%, а в 2009 – 61% [5]. З огляду на зростання частку продукції харчової промисловості та АПК, а також набагато зменшену частку недорогоцінних металів, можна припустити, що національна економіка України пройде фазу депресії майбутнього економічного циклу з меншими втратами, ніж у 2008–2009 рр. Це той винятковий випадок, коли деіндустріалізація економіки принесе тимчасову вигоду.

По-четверте, необхідно враховувати відтік інвестицій. Спрогнозувати, на скільки зменшиться частка валових інвестицій у ВВП України, складно, але що цей процес відбудеться можна сказати з упевненістю. Більше того, з огляду на тенденції на світовому ринку капіталу, розглянуті вище, можна сказати, що в найближчі роки українська економіка буде продовжувати відчувати брак інвестицій. Проводячи аналогію з 2009 р. стосовно відтоку інвестицій, можна сказати, що частка валових інвестицій у ВВП України буде мати приблизно той же характер і величину зниження. Однак треба брати до уваги, що «дно» відтоку інвестицій може бути глибшим (швидше за все, так і буде через нестійку політичну ситуацію в Україні), а також враховувати дослідження, проведені нами раніше, в яких було розраховано, що кожен відсоток питомої ваги ін-

вестицій у ВВП понад 18,9% збільшує потенціал країни з виробництва ВВП на 1,24% і навпаки [6]. Якщо в період 1997–1999 рр. відтік інвестицій був незначним і неслиьно позначився на падінні ВВП, то в 2008–2009 рр. зменшення частки валових інвестицій у ВВП країни на 10,4 відсоткового пункту призвело до падіння ВВП на 15,2%. Ситуація, спроектована на прогнозовану економічну кризу буде значно гірша, оскільки в аналізовані періоди частка валових інвестицій перевищувала мінімум, необхідний для простого відтворення (18,9%), а в нинішній ситуації, в 2018 р., цей показник становить 18,78%, і тільки в 2019 р., за прогнозами, може досягти 19,2% [2]. Отже, у цьому сенсі українська економіка зазнає значно більших втрат, ніж у 2008–2009 рр. Ці втрати будуть мати досить глибокий структурний характер і торкнуться в першу чергу промислової галузі.

По-шосте, розглядаючи інфляційні процеси, які є постійним «супутником» криз української економіки, необхідно враховувати неминуче падіння курсу національної валюти. Девальвована гривня до 2022 р. досягне курсу 39,9 грн/дол. США, і це за досить оптимістичними прогнозами МВФ [7]. Така ситуація, безумовно, позначиться на рівні цін. Ринок буде дуже чутливо реагувати, враховуючи негативне сальдо зовнішньоторговельного обороту. У той же час дуже напружений графік погашення Україною своєї зовнішньої заборгованості (2018 рік – 3,4 млрд дол.; 2019 р. – 5; 2020 р. – 5,9; 2021 р. – 5; 2022 р. – 4,1 млрд дол. [8]) позбавить головного регулятора НБУ можливості широко використовувати інструмент валютної інтервенції для стабілізації курсу гривні.

Підбиваючи підсумки, нескладно помітити, що «плюси» від зміни товарної структури експорту України можуть легко перекриватися втратами, пов'язаними з інвестиційними та інфляційними процесами. Але якщо зростання рівня інфляції більш-менш неминуче, то можливість вплинути на відтік капіталу в українських регуляторів є. У першу чергу, необхідно продемонструвати національним економічним суб'єктам можливість і перспективність інвестування за рахунок внутрішніх ресурсів. Мова йде про розвиток фінансових інститутів спільного інвестування та створення нормативної бази, що забезпечує їхню роботу, поступове повернення довіри до них. Напередодні чергової економічної кризи необхідно зосередити особливі зусилля на регулюванні банківської діяльності, а також активно реалізовувати програму реформування пенсійної системи. Поряд з впровадженням страхової медицини у контексті реалізації медичної реформи це дозволило б як акумулювати вільні грошові кошти, так і сприяло б поліпшенню соціального клімату.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. International Monetary Found [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/weodata/index.aspx>
3. Берг Э. Задача прогнозирования экономических кризисов [Електронний ресурс] / Э. Берг, К. Паттилло. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues22/rus/issue22r.pdf>
4. UNCTAD. World Investment Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/World_Investment_Report.aspx
5. World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm
6. Задоя О.А. Цільові установки реалізації державної політики регулювання трансформації заощаджень в інвестиції / О.А. Задоя // Академічний огляд. – 2017. – № 1 (46). – С. 5–13.
7. International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/country/UKR/index.htm>
8. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/osnovni-pokaznyky?category=borg&subcategory=borhova-statystyka>

References

1. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy* [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 22 October 2018).
2. International Monetary Fund. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/weodata/index.aspx> (Accessed 22 October 2018).
3. Berg, E., Pattillo, K. *Zadacha prohnozyrovannya ekonomycheskykh kryzysov* [The task of forecasting economic crises]. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues22/rus/issue22r.pdf> (Accessed 16 October 2018).
4. UNCTAD. World Investment Report. Available at: https://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/World_Investment_Report.aspx (Accessed 18 October 2018).
5. World Trade Organization. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm (Accessed 21 October 2018).
6. Zadoia O.A. (2017). *Tsil'ovi ustanovky realizatsiyi derzhavnoi polityky rehulyvannya transformatsiyi zaoshchadzen' v investytsiyi* [Target Installations for Implementation of State Policy for the Regulation of the Transformation of Savings in Investments]. *Akademichnyy ohlyad* [Academic Review], no. 1 (46), pp. 5-13.
7. International Monetary Fund. Available at: <http://www.imf.org/external/country/UKR/index.htm> (Accessed 21 October 2018).
8. *Ministerstvo finansiv Ukrainy* [Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/osnovni-pokaznyky?category=borg&subcategory=borhova-statystyka> (Accessed 22 October 2018).

CHANGE INFLUENCE OF ECONOMIC CYCLE ON THE ECONOMY OF UKRAINE

Oleksandr A. Zadoia, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine). E-mail: o.zadoia@duan.edu.ua
DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-4

Key words: *economic cycle, world crisis, overproduction, export commodity structure, GDP, gross investment, inflation, net export, world market prices, joint investment institutions.*

An overview of the causes of economic crises in 1998 and 2008 and their implications for the Ukrainian economy by means of statistical analysis of macroeconomic indicators and comparison of changes in the commodity structure of exports is conducted.

Adhering to the generally accepted view that economic crises primarily affect the industries of durable goods, raw materials and extractive industries, their share in the commodity structure of Ukraine's exports during the periods of global economic crises was clarified. Comparing the dynamics of macroeconomic indicators of Ukraine, one can come to the conclusion that the crisis in 2008 had a more negative impact on the Ukrainian economy than the crisis of 1998, which is explained by an increase in the share of raw materials as one of the main exported goods.

Over the past 20 years, there has been a reorientation of sectors specialized in export of products towards the agro-industrial complex: in 2018, the share of agricultural products and food industry is 30.2%. Given the fact that the fall in prices for agricultural products in times of global crisis is not as rapid as the raw materials and products of machine building, one could assume less fall in GDP in Ukraine during the period of the next cyclical phase of depression, which is projected for 2020. However, taking into account the volume of investment outflow, inflationary processes, the projected increase in the negative value of net exports, the government's pledged strategy for the development of the hryvnia devaluation rate against the backdrop of a tight schedule of Ukraine's repayment of its debt obligations, we came to the conclusion that the probability of large losses for Ukrainian economy during the next global crisis.

In order to prevent the recession, we have proposed the priority directions of the regulatory action of the state, namely, first of all, to take measures to reduce the outflow of capital, the development of financial institutions of joint investment, the formation of the appropriate legislative framework.

Одержано 21.08.2018.

УДК 658:001
DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-5

В.Є. МОМОТ,
*доктор економічних наук, професор кафедри
інноваційного менеджменту та міжнародної
логістики Університету
імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

О.М. ЛИТВИНЕНКО,
*старший викладач кафедри інноваційного
менеджменту та міжнародної логістики
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

ЗАСТОСУВАННЯ РОЛЬОВОГО ПІДХОДУ ТА ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДО ВИРІШЕННЯ АКТУАЛЬНИХ ЗАВДАНЬ СУЧАСНОГО НАУКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Розглянуто можливість використання внутрішньої функції місії організації з потужною корпоративною культурою як засіб протидії інерції у відношенні до змін, що зазвичай виникає при впровадженні заходів, пов'язаних зі стратегією розвитку організації. Сформульований тезис аналізується за допомогою рольового підходу із залученням хмарних технологій пошуку даних за заданими ключовими словами. Отримано аналітичні співвідношення для визначення вірогідності виникнення нових суджень у межах рольового підходу та побудовано хмари тегів для внутрішніх функцій корпоративної культури для декількох розповсюджених інтернет-джерел, що присвячені цьому питанню, на основі яких оцінено вірогідність впровадження концепції використання потужної корпоративної культури як практичний інструмент для гармонізації стратегічного розвитку організації.

Ключові слова: *корпоративна культура, місія організації, стратегічний розвиток організації, опір змінам, рольовий підхід, хмарні технології.*

Рассмотрена возможность использования внутренней функции миссии организации с сильной корпоративной культурой в качестве средства противодействия инерции по отношению к переменам, которая обычно возникает при внедрении мероприятий, связанных со стратегией развития организации. Сформулированный тезис анализируется с помощью ролевого подхода с привлечением облачных технологий поиска данных по заданным ключевым словам. Получены аналитические соотношения для определения вероятности возникновения новых суждений в рамках ролевого подхода и построены облака тегов для внутренних функций корпоративной культуры по нескольким популярным интернет-источникам, посвященным данному вопросу, на основе которых оценена вероятность внедрения концепции использования сильной корпоративной культуры в качестве практического инструмента для гармонизации стратегического развития организации.

Ключевые слова: *корпоративная культура, миссия организации, ролевой подход, облачные технологии, сопротивление изменениям, стратегическое развитие организации.*

Вступ та постановка проблеми у загальному вигляді. Одна з проблем сучасного менеджменту в глобалізованому економічному просторі, що зазвичай виникають під час реалізації зусиль, спрямованих на стратегічний розвиток організації, є опір змінам, адже впровадження будь-яких стратегічних кроків призводить до радикальних перетворень, що можуть торкатися навіть підходів до ведення бізнесу [1]. Опір змінам є надпотужним фактором, що стримує розвиток організацій, тобто вини-

кає парадоксальна ситуація, коли зусилля, які викликані саме необхідністю розвитку організації, у кінцевому рахунку спроможні спричинити гальмування такого розвитку. Значна кількість дослідників вбачають сильну корпоративну культуру одним з факторів, що може допомогти у вирішенні цього парадоксу [2–4]. Дійсно, якщо організація має сильну корпоративну культуру, спрямовану на інновації та розвиток, наприклад, культуру, що можна класифікувати, як адхократію, за Камероном та Куїном [5], то теоретично вона спроможна знаходити протидію силам інерції, які спричинюють опір змінам. Необхідно лише знайти достатньо потужний канал впливу, завдяки якому сильна організаційна культура компанії буде допомагати подолати інерцію.

Автори вважають, що у цій ситуації можливе використання певних властивостей місії організації. Місію організації у більшості випадків фахівці сприймають як інструмент зовнішньої комунікації, месидж, що компанія надсилає до оточення, який є досить глибоким та може навіть пояснювати причини існування цієї компанії, вказувати на переваги, що існують та потенційні споживачі матимуть, використовуючи продукти компанії, вирізняти цю компанію та її продукти серед конкурентів. Але в той же час місія має цілком зрозумілу внутрішню функцію, що обслуговує не маркетингову діяльність, а стратегічний менеджмент компанії за умов глобалізованого середовища господарювання. Використання цієї функції дозволяє задіяти шуканий канал впливу на інерцію, що призводить до блокування змін у процесі стратегічного розвитку організації. Передусім, місія (а точніше, цінності, на яких вона базується) може бути використана як правила, що дозволяють не тільки відбирати персонал, який відповідає певним вимогам, але й групувати його навколо спільних уявлень про позитивне й негативне та мобілізувати на реалізацію загальної мети організації, навіть всупереч проблемам та перешкодам на цьому шляху.

Вибір методу дослідження. Незважаючи на очевидність наведених вище міркувань, досить складно провести дослідження, що дозволили б сформулювати принципи дії такого каналу, який трансформує суттєво нематеріальні категорії (думки, погляди та уявлення) у досяжні результати, що визначаються зменшенням опору змінам, й розробити теоретичний базис використання місії організації у контексті спрямованого розвитку корпоративної культури. Більш того, досить складно встановити, наскільки практики, що здійснюють управління стратегічним розвитком організацій, є обізнаними з можливістю ефективного застосування внутрішньої функції місії та поділяють вищевказані сучасні інтерпретації. Тому необхідно знайти надійний метод (підхід), що дозволяє зробити відповідні висновки та створити засадничі основи практичного використання найбільш важливих внутрішніх функцій місії.

За останню декаду як такий підхід, коли можливості формалізації завдання є досить обмеженими, а невизначеність та неповнота об'єктивної інформації стає визначальним фактором, все частіше використовується так званий рольовий підхід [6].

Виклад основного матеріалу. Рольовий підхід визнається як третій альтернативний шлях створення нових знань у бізнесі та менеджменті на додаток до аналітичного та системного підходів [6]. Згідно з цим підходом нове знання є результатом обговорення, а істина є похідною (продуктом) думок та позицій індивідів, що брали участь в обговоренні або в інших формах комунікацій (обміну думками). З одного боку, такий підхід дозволяє компенсувати недосконалість або навіть повну відсутність конкретної, специфічної інформації, замінивши її на судження, а з іншого – забезпечує інтенсивний обмін думками, ставленнями та досвідом між експертами, що залучені до процесу, тобто створює передумови для швидкого та ефективного розповсюдження нових знань. Враховуючи специфічність знань, що здобуті у такий спосіб, їх часто називають інсайтами (від англ. *insight* – зрозуміння, осяяння, одкровення).

Відповідно до рольового підходу реальність є «соціально відтвореною», тобто вона складається не з конкретних знань та фактів, що встановлені на підставі спостережень, а з різних змістовних структур (думок, точок зору, поглядів, позицій та ін.), які відповідають різним індивідуальностям, що залучені до відтворення реальності. Інди-

віди (актори) та реальність, що відтворюється, перебувають у діалектичному зв'язку – ми створюємо реальність у той же час, коли реальність створює нас.

Нове знання відповідно до цього підходу залежить від різних індивідуальностей, включаючи самого дослідника; реальність описується на різних структурних рівнях, що сформовані відповідно до того, як відрізняються погляди, інтерпретації і трактування реальності у різних акторів (індивідуальностей), які функціонують у власній сфері діяльності.

Дослідник намагається зрозуміти та описати неоднозначні діалектичні відносини, інтерпретація яких постійно змінюється та їм присвоюються різні змісти. Завдяки розумінню неоднозначності зростає наше знання про ті процеси, які є соціальним відтворенням реальності. Результат застосування підходу подається в різних формах описової мови та впроваджується на практиці за допомогою інтерактивних дій.

Результативність застосування рольового підходу цілком залежить від особистості самого дослідника. З плином часу дослідник, що послідовно застосовує рольовий підхід, здатен оволодіти високою майстерністю у здобутті нових знань у сферах, де надвисокий вплив невизначеності та відсутня інформація належної якості. Крім того, дослідник може мати так звані метатеорії, що є своєрідними стартовими позиціями для загального розуміння та відповідного конструювання соціально структурованої реальності.

Але в ідеальному випадку для повністю адекватного відтворення реальності потрібно залучити нескінченну кількість акторів (або всю генеральну сукупність експертів, якщо мова йде про «вузьку», спеціалізовану проблему), тому що саме така кількість забезпечить 100-відсоткову вірогідність того, що всі без винятку позиції (погляди) будуть враховані під час узагальнення.

Відповідно, можна сформулювати дві вимоги стосовно критеріїв істинності у випадку використання рольового підходу:

- Абсолютна істина є досяжною при нескінченній кількості акторів.
- Абсолютною істиною є та пропозиція, яка підтримана усіма акторами без винятку.

Вивчимо особливості процесу формування істини при застосуванні рольового підходу на підставі вирахування вірогідності появи нових думок, точок зору, поглядів, позицій та ін., що можуть змінити наше розуміння проблеми. Перш за все нам необхідно зрозуміти, наскільки ми можемо наблизитися до істини при застосуванні такого підходу і що взагалі є істиною при його використанні.

Запропонуємо робоче визначення процесу наближення до істини при застосуванні цього підходу: показником досконалості істини є зростання кількості експертів, що поділяють певну думку, точку зору, позицію (висловлюють згоду з певною системою суджень). Спираючись на це робоче визначення, можна виділити наступні граничні теоретичні випадки:

1. *Абсолютна недосконалість* – усі експерти мають різні думки або розбіжні (унікальні) набори думок, тобто істина є недосяжною та її можна пізнати лише випадково, натрапивши на достовірну думку. Причому вірогідність знання істини зменшується у міру зростання кількості експертів, а також у міру зростання широти спектру думок в окремих експертів, при нескінченній кількості експертів вірогідність пізнання істини дорівнює нулю.

2. *Абсолютна досконалість, абсолютна істина* – усі експерти мають однакову думку або повністю збігається набір їхніх думок чи суджень. Тобто достатньо залучити лише одного експерта, щоб пізнати істину.

3. *Абсолютна неповнота* – усі експерти мають по одному окремому, розбіжному судженню, тобто для того, щоб пізнати всю істину, необхідно зібрати абсолютно всіх експертів – носіїв різних поглядів та думок. Усі поодинокі думки (назвемо їх бітами за аналогією з інформатикою) однаково важливі, оскільки один експерт має тільки один

погляд на проблему, явище чи процес і, отже, є невід'ємною частиною істини (див. визначення першого критерію істинності при використанні рольового підходу, що наведено вище).

Математичний опис для всіх цих випадків буде наведений нижче. Перш ніж перейти до його формулювання, розглянемо особливості, що пов'язані зі структурою та інтерпретацією суджень окремих експертів.

1. Перш за все, *результуючий набір суджень не є рейтинговою оцінкою*, тобто один експерт може мати свій власний рейтинг суджень, та усі разом ці судження формують істину. Але тим не менш, сукупний рейтинг, побудований на основі частоти повторюваності окремого висловлювання (судження) в усій сукупності думок експертів, є досить цікавою мірою, яка дозволяє виокремлювати домінуюче розуміння проблеми. Відношення кількості повторень до загальної кількості експертів буде служити мірою потужності окремого уявлення. Але при нескінченній кількості експертів такий рейтинг втрачає сенс.

2. Експерти *не є незалежними*, – уся методика рольового підходу базована на обміні думками, тому ми й висловлюємо положення № 3 як модельне припущення. Слід зауважити, що це положення є теоретичною інтерпретацією того факту, що за умов високої невизначеності нікому з експертів не досягне істинне та повне знання проблеми, в той час як абсолютна неповнота інформації є причиною того, що у всіх експертів різні поодинокі думки (біти). Для досягнення повноти знання про проблему (явище) необхідно організувати обмін думок, що, як зазначено вище, є основою рольового підходу. Математичний опис процесів обміну думками є дуже цікавим завданням, але це завдання перебуває за межами нашого дослідження.

3. Частота повторюваності думок дозволяє прогнозувати ймовірність появи певної думки в окремого експерта – це теоретичне положення необхідно для формування математичного опису теоретично можливих граничних випадків, які наведені вище. З огляду на цілі цього дослідження такий прогноз знадобиться при визначенні вірогідності того, що зміст уявлень, які відновлені за допомогою рольового підходу, буде переглянутий пізніше.

4. Для математичної формалізації процесу формування розбіжностей у поглядах експертів необхідно ввести поняття різноманітності думок, що визначається як найбільша ємність набору змістів (кількість окремих змістовних тверджень стосовно певного процесу чи явища), що можуть бути ідентифіковані на основі аналізу висловлювань експертів.

5. Зрозуміло, що в реальності, на відміну від теоретичних граничних випадків, що були визначанні вище, кількість експертів є обмеженою, особливо якщо сфера знань, де використовується рольовий підхід, є вузькою. Але якщо розглядати у часі процес накопичення знань у такій вузькій галузі, що характеризується значною невизначеністю, то можна помітити, що навіть стійкі судження не є постійними та можуть суттєво змінюватися у часі. Тобто процес формування думки у часі є джерелом нескінченної розмаїтості позицій експертів.

Відпрацювання цих теоретичних побудов буде проведено на матеріалах Інтернету (спеціальної літератури, розміщеної в Мережі, загальних та спеціальних форумів, соціальних та професійних мереж, де спілкуються фахівці, тощо) за допомогою хмари смислів (хмари тегів), яка наочно відображає певне судження, яке ми вважаємо базовим (або гіпотезу, яку ми вводимо), і структуру супутніх суджень, безпосередньо пов'язаних з нашим базовим судженням. Треба відзначити, що відповідна обробка матеріалів Інтернету, спрямована на визначення змісту суджень, які висловлюються фахівцями у різних сегментах мережі, є досить цікавим незалежним завданням, що вирішується за допомогою хмарних технологій, наприклад на платформі Amazon Web Services (<https://aws.amazon.com>) з використанням сервісу Amazon Elasticsearch Service, який постачається у форматі SaaS. Використання цього сервісу передбачає створення хмарного кластера та

динамічне завантаження до нього матеріалів, що відповідають критерію, визначеному користувачем з автоматичною індексацією та подальшим пошуком питомих ключових слів, на основі яких й будуватиметься хмара тегів. Джерелом відбору ключових слів може служити будь-яка наукова робота, яку присвячено обраній тематиці дослідження. Після завантаження цих ключових слів до хмарного кластера починається пошук, який у загальному випадку може бути не обмежений за часом, але, зрозуміло, для вирішення завдань цього дослідження було отримано зріз даних станом на грудень 2018 р. За необхідності хмарний пошук можна відтворити у будь-який момент часу.

Введемо такі позначення:

M – кількість (множина) експертів;

N – загальна (фундаментальна) кількість думок експертів, включаючи повтори;

v – різноманітність думок, тобто ємність найбільшого набору різноманітних поглядів експертів (визначення див. вище);

N_i – співмножина думок окремих експертів, де $i = \overline{1, M}$.

Загальна кількість думок визначається як $\sum_i N_i$ за умови, що всі думки є різними.

Імовірність появи окремої думки може бути визначена для декількох граничних випадків, які введені вище:

1. У кожного експерта окрема і єдина думка (абсолютна неповнота):

$$p_{un} = \frac{1}{M}.$$

2. У кожного експерта розбіжний набір думок:

$$p_v = \frac{1}{\sum_i N_i}, p_v \ll p_{un}!$$

3. Думки збігаються у всіх:

$$p_c = \frac{n}{M},$$

де: n – ємність набору загальних думок, як правило, це маленьке число, якщо експертів багато, тобто в ідеальному випадку $n \rightarrow 1$ при $M \rightarrow \infty$. Однак число експертів, як правило, є вельми обмеженим, і чим більш вузькою є сфера пізнання, щодо якої ми визначаємо експертну думку, тим воно менше. Тобто в реальних ситуаціях набори думок експертів можуть бути досить різноманітними (ємними).

4. Одна думка у всіх:

$$p_{sc} = 1,$$

тут реалізується найбільша теоретична ймовірність.

5. *Ідеальний обмін* – ситуація, коли число думок збігається з числом експертів, тобто завжди відбувається «солідаризація» новоприбулих експертів з повною різноманітністю думок експертів, що вже висловили власну думку відповідно до проблеми чи явища. Це призводить до такого теоретичного випадку: $p_{sc} = 1$. Зрозуміло, в реальній ситуації, навіть у тому випадку, коли експерти користуються для обміну думками соціальними мережами, ідеального обміну не відбувається, хоча б тому, що експерти характеризуються різним досвідом, різними симпатіями і антипатіями тощо.

6. В експертів різні набори думок, між якими існують збіги. Це найрозповсюдженіший випадок, тому його вивчення є найбільш важливим. Очевидно, що вірогідність появи окремої нової думки в цьому випадку не буде константою, а буде перебувати в певному інтервалі, що визначається «середньою» розмаїтістю думок, тобто питомою часткою фундаментальної кількості думок, що відповідає одному експерту та ємністю найбільш широкого набору думок (див. визначення вище):

$$p_{overlap_{new}} \in \left[\frac{M}{N}; \frac{1}{v} \right].$$

У той же час вірогідність повторно зустріти у наборі змістів певного експерта думку, що вже висловлювалася, буде більше, ніж ймовірність нового змісту, та дорівнює повній вірогідності за відніманням вірогідності появи окремої нової думки:

$$p_{overlap_{old}} = 1 - p_{overlap_{new}}.$$

У граничних випадках ці формули зводяться до визначень p_{sc} та p_c .

Емпіричним «полігоном» для нашого дослідження є різні висловлювання (ключові слова), взяті з наукової літератури та спеціалізованих професійних форумів, які стосуються гіпотези, що була висловлена на початку, або інтерпретують її. Ці матеріали завантажувалися до хмарного кластера в AWS, і виконано пошук за тегами «корпоративна культура», «функції». На підставі підрахунку різних суджень, які публікуються в цих джерелах, за формулами, що наведені вище, можна визначити ймовірність появи нових смислів (змістів, інтерпретацій), нових висловлювань, які ми, можливо, не врахували, але вони можуть мати велике значення для розуміння досліджуваного процесу. Саме таким чином можна компенсувати основний недолік рольового підходу, який полягає в тому, що істина є продуктом обмеженого набору думок (опіній) учасників обговорення. У той же час «потужність» поширених суджень, позицій або інтерпретацій, які вже увійшли в нашу систему знань про предмет, процес, явище, покаже хмара смислів, яку можна побудувати за визначеним нами набором джерел.

Можна графічно подати карту варіантів (рис. 1) та вказати на ній ймовірності появи нових думок в експертів, що не були залучені до аналізу. При досить значній кількості експертів, що можуть бути залучені до дослідження завдяки використанню хмарних технологій, як привило, ця вірогідність є дуже малою.

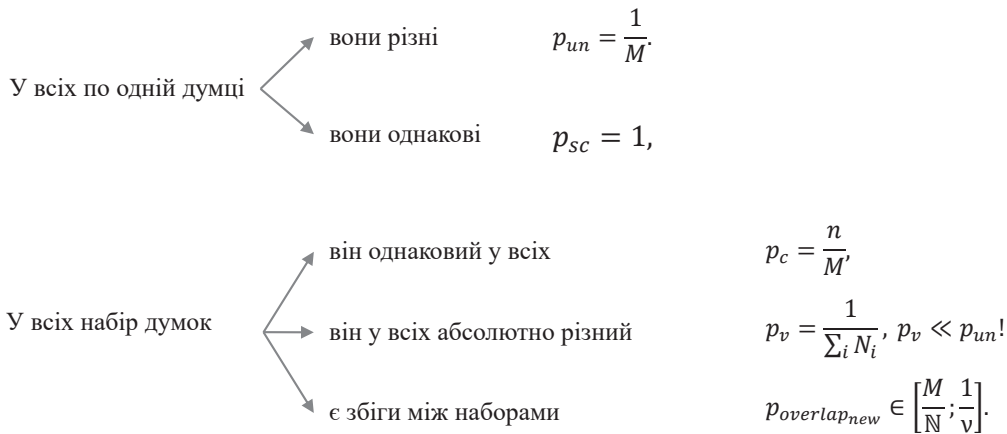


Рис. 1. Карта варіантів структури суджень експертів у рамках рольового підходу (формули задають ймовірність появи нової думки)

З огляду на особливості рольового підходу, ми визначаємо «потужність» пануючої думки, тобто число її повторень в оцінках експертів (респондентів), й за наведеними формулами можемо оцінити ймовірність появи нових думок, які можуть стати панівними в перспективі. Слід зауважити, що на основі вищенаведених формул ми можемо лише визначити ймовірність появи нової думки, для моделювання процесу

перетворення цієї думки на панівну необхідні спеціальні математичні моделі, які описують поширення суджень у мережах і особливості залучення нових прихильників цих суджень. Однак у контексті нашого дослідження ми не вивчаємо процеси обміну інформацією, «тісноту», частоту, критерії, які експерти використовують при перевірці «чужих» думок і солідаризації з ними, оскільки це перебуває за рамками методології рольового підходу.

Тому про повноту або неповноту істини ми судимо за ймовірністю появи нових суджень. Власне, нам це потрібно для вирішення дещо іншого завдання – оцінки «потужності» концепції/думки, що нас цікавить, і порівняння її з пороговими значеннями. Або, якщо ми пропонуємо концепцію, з якою експерти ще не знайомі (чи ще не визнали), нас цікавить оцінка вірогідності включення цього (теоретичного) положення в обговорення між експертами та/або орієнтованість на це практиків.

Зрозуміло, що у випадку аналізу «прихованих» функцій місії організації у контексті розвитку корпоративної культури на основі ключових слів, що запозичені з популярних інтернет-публікацій, неможливо залучити до дослідження генеральну сукупність експертів. Але хмарний пошук та побудова структур змісту на основі публікацій, розміщених у Мережі, де були використані задані ключові слова, може бути розумним наближенням до такого охоплення. Як графічне відображення структур змісту з джерел, що були завантажені до кластера внаслідок пошуку за ключовими словами, було використано хмару тегів.

Підходи до застосування хмар тегів. Відповідно до думки авторів Wikipedia можна виокремити три головних підходи у застосуванні хмар тегів [7], які відрізняються насамперед за призначенням, та є майже тотожними за зовнішнім виглядом:

- перший підхід – це створення тегу для частоти використання кожного ключового слова з окремого текстового фрагмента;
- другий підхід – це побудова глобальної хмари тегів, де частоти розподілені за всіма ключовими словам та сайтами;
- відповідно до третього підходу хмара складається з категорій, потужність яких визначає кількість підкатегорій.

У результаті використання першого підходу хмара тегів являє собою розміщення ключових слів відповідно до кількості їх вживання у фрагменті тексту, тобто для застосування цього підходу для вирішення завдань нашого дослідження треба сформулювати мегатекст з усіх документів, які присвячені обраній тематиці. Зрозуміло, що такий текст буде цілком позбавлений смислу, та й технічно побудова такого тексту, який у випадку достатньо широкої сфери знань, де використовується рольовий підхід, може складатися з мільйонів окремих елементів, є дуже кропіткою та важкою працею. При використанні другого підходу розмір окремого тегу в хмарі відповідає кількості згадувань в окремих (ізолюваних) змістовних текстах, до яких був застосований тег, що еквівалентно популярності тегу. Тобто при такому підході зміст окремих фрагментів не спотворюється, замість цього будується рейтинг згадування певного судження у множині документів, присвячених певній тематиці. Цей підхід значно більше пристосований для вирішення завдань нашого дослідження. Застосування третього підходу базується на ключових словах як способі класифікації змістовних елементів (текстів). Хмара будується, починаючи з «великих» (потужних) тегів, що відповідають найбільшій кількості визначених наперед ключових слів в окремому змістовному елементі. Саме цей підхід відповідає завданням цього дослідження, і він був відтворений при побудові хмарної структури завдяки завантаженню до неї матеріалів, які містять ключові слова, визначені користувачем, та відшукуються за вказаними правилами серед сайтів, присвячених обраній тематиці, у нашому випадку – дослідженням корпоративної культури.

Треба зауважити, що існує ще декілька досить специфічних підходів до побудови хмари тегів, наприклад, кластерний підхід, що базується на пошуку спільної зустрічальності множини ключових слів в окремих документах. У такому випадку

наперед визначений кластер може відповідати словесному формулюванню цілої гіпотези дослідження. Цей підхід може також бути дуже цікавим для використання спільно з рольовим підходом, але його застосування не входить до завдань нашого дослідження.

Візуальне подання. Теги в хмарі розподілені за вагою, тобто за кількістю згадок у відібраних елементах. Крім того, змінюються інші візуальні властивості, такі як колір, яскравість, та ширина на додаток до розміру шрифту. У цій роботі застосовано так звану «класичну хмару», коли теги заповнюють форму відповідно до їх довжини та розміру шрифту, що збільшується в міру зростання кількості згадок у змістовних елементах, що були завантажені до хмарної структури (рис. 2–4).



Рис. 2. Хмара тегів, що побудовані на основі ключових слів, запозичених зі статті на сайті <http://kirulanov.com/korporativnaya-kultura-v-sovremennom-biznese/>



Рис. 3. Хмара тегів, що побудовані на основі ключових слів, що запозичені зі сторінки сайту <http://hr-portal.ru/tags/korporativnaya-kultura>



Рис. 4. Хмара тегів, що побудовані на основі сайту <http://psychomedia.org/articles/364>

На рис. 2–4 наведені хмари тегів, що були побудовані за допомогою цих трьох підходів, які перебувають у цілковитій відповідності до методології, що була описана вище. Хмари тегів побудовані на матеріалах російськомовного Інтернету за допомогою інструментарію сайту <https://wordcloud.pro/ru>, до якого завантажувалися результати пошуку за ключовими словами з хмарного кластера в Amazon Web Services. Для кожного джерела було завантажено приблизно 5 000 окремих документів з професійних джерел та форумів, тобто вірогідність появи нових поглядів на проблему, що визначається за наведеними вище формулами, є дуже низькою. На жаль, україномовний Інтернет ще не забезпечує достатньою кількістю матеріалів, що дозволили б формувати потужні масиви даних, які відповідають теоретичним умовам, сформульованим вище.

Загальний висновок, який можна зробити, аналізуючи ці хмари, полягає в тому, що матеріали Інтернету досить поверхово трактують функції корпоративної культури та не містять згадувань про вплив на інерцію та супротив стратегічним змінам організації. Дуже часто джерела складаються з опису досвіду провідних закордонних підприємств у галузі керування корпоративною культурою та характеризуються значною питомою вагою взаємного запозичення. Це свідчить про обмеженість експертних оцінок у цій досить вузькій галузі знань, принаймні у сегменті російськомовного Інтернету. Разом з тим усі хмари включають теги «зразки», «ідеї» та «цінності», такі аспекти, як лідерство, що свідчить про можливість використання корпоративної культури як інструмент мобілізації персоналу на вирішення завдань стратегічного розвитку організації, в чому, відповідно до авторської гіпотези, й полягає внутрішня функція корпоративної культури.

Таким чином, підбиваючи підсумки аналізу можливостей застосування рольового підходу та сучасних хмарних технологій до вирішення актуальних завдань сучасного наукового менеджменту, можна зробити такі висновки:

1) рольовий підхід, реалізований за допомогою хмарних технологій, дійсно спроможний вирішувати актуальні завдання в галузях знань, що характеризуються високою невизначеністю та залежністю від позицій експертів, коли нестачу конкретних знань компенсують авторитетними судженнями;

2) запропоновані аналітичні вирази дозволяють визначити вірогідність появи нових знань у певній галузі, де переважно застосовується рольовий підхід відповідно до якісного характеру суджень, які висловлюються експертами;

3) разом з тим розроблений підхід виявився дуже залежним від правил відбору змістовних елементів для побудови хмари тегів та визначення сегмента мережі для пошуку цих елементів.

Відповідно до зазначеної проблеми як напрям подальших досліджень слід вказати розробку специфічних правил пошуку в Мережі змістів, що стосуються аналізованої проблеми (явища) та використання кластерного підходу, який теоретично дозволяє вживати словесне формулювання робочих гіпотез дослідження.

Список використаних джерел

1. Kanter R.M. Men and women of the corporation / R.M. Kanter. – New York, NY: Basic Books, 2010. – 412 p.
2. Yang D. Corporate culture: 152 most asked questions – what you need to know / D. Yang. – Brisbane: Emereo Publishing, 2014. – 364 p.
3. Yomere G. Corporate culture: A bridge or barrier to organisational performance / G. Yomere. – Abaka, Nigeria: Delta State University, 2010. – 218 p.
4. Youssef C.M. Positive Psychological Capital in the Workplace / C.M. Youssef, F. Luthans // *Designing Positive Psychology*. – 2011. – P. 351–364. doi:10.1093/acprof:oso/9780195373585.003.0023
5. Cameron K.S. Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework / K.S. Cameron, R.E. Quinn. – San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2011. – 288 p.
6. Arbnor I., Bjerke B. Methodology for creating business knowledge / I. Arbnor, B. Bjerke. – Los Angeles: Sage, 2014. – 464 p.
7. Облако тегов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Облако_тегов

References

1. Kanter, R.M. (2010). *Men and women of the corporation*. New York, NY: Basic Books, 412 p.
2. Yang, D. (2014). *Corporate culture: 152 most asked questions - what you need to know*. Brisbane: Emereo Publishing, 364 p.
3. Yomere, G. (2010). *Corporate culture: A bridge or barrier to organisational performance*. Abaka, Nigeria: Delta State University, 218 p.
4. Youssef, C.M. & Luthans, F. (2011). Positive Psychological Capital in the Workplace. *Designing Positive Psychology*, pp. 351-364. doi:10.1093/acprof:oso/9780195373585.003.0023
5. Cameron, K.S. & Quinn, R.E. (2011). *Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework*. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 288 p.
6. Arbnor, I. & Bjerke, B. (2014). *Methodology for creating business knowledge*. Los Angeles: Sage, 464 p.
7. Oblako tegov. Available at: https://ru.wikipedia.org/wiki/Облако_тегов

THE ROLE APPROACH AND CLOUD TECHNOLOGIES APPLICATION TO SOLVING THE ACTUAL TASKS OF MODERN SCIENTIFIC MANAGEMENT

Volodymyr E. Momot, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine). E-mail: vmomot@duan.edu.ua

Olena M. Lytvynenko, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine). E-mail: elena_litvinenko@duan.edu.ua

DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-5

Key words: *corporate culture, organization's mission, actors approach, cloud technologies, resistance to change, strategic development of the organization.*

The article discusses the possibility of using the internal function of the organization's mission with a strong corporate culture as a tool for countering inertia related to change, which usually arises when introducing measures tied with the organization's development strategy.

The formulated thesis is analyzed using an actor's approach utilizing cloud-based data retrieval technologies for given keywords. The actors approach is a very powerful tool for creating new knowledge in business and management adding value to traditional analytical and system-based approaches. According to this approach new knowledge is the result of a discussion and truth is the product of the thoughts and attitudes of the individuals who took part in the discussion or in other forms of communication. This approach can compensate the incompleteness or even total lack of specific information, replacing it with judgments.

Analytical relationships were obtained to determine the likelihood of new judgments in the actors approach. An indicator of "verity perfection" is proposed being the growth rate of the number of experts sharing a certain opinion, the point of view, attitude (or at least express consent to a certain system of judgments). The resulting set of judgments is not a rating, that is, one expert may have his or her own priority of judgments, but all these judgments form the truth together. Nevertheless, the aggregate rating, built on the basis of the frequency of a separate judgment met in the entire set of expert opinions, is a rather interesting measure that allows to distinguish the dominant understanding of the problem. The ratio of such a frequency to the total number of experts will measure the power of certain judgment.

An empirical base for the study is various statements (keywords) derived from scientific literature and specialized professional forums that relate to the hypothesis that was expressed towards the corporate culture important function. These materials were loaded into a cloud cluster in AWS and a search was performed for the tags "corporate culture" and "functions". Based on the quantity of various judgments appearing in these sources the probability of emerging new meanings was determined.

Tag clouds were built for the internal functions of corporate culture from some popular Internet sources related to this issue, based on which the probability of introducing the concept of using a strong corporate culture as a practical tool for harmonizing strategic development of an organization was assessed.

Одержано 30.09.2018.

УДК 658.6/9

DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-6

І.Г. КУРІННА,

*старший викладач кафедри економіки та управління підприємством
Дніпровського національного університету
імені Олеся Гончара*

Г.Є. РЯБИК,

*кандидат економічних наук, доцент кафедри
економіки та моделювання бізнес-процесів
Університету імені Альфреда Нобеля
(м. Дніпро)*

О.В. БІЛОБРОВА,

*старший викладач кафедри
теоретичної та прикладної економіки
ДВНЗ «Український державний
хіміко-технологічний університет» (м. Дніпро)*

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ І АСОРТИМЕНТНОЮ ПОЛІТИКОЮ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто відповідність цілей управління збутовою та асортиментною політикою через горизонти планування; досліджено фактори впливу на асортиментну політику торговельного підприємства з метою їх систематизації; запропоновано удосконалений методичний підхід до формування раціональної асортиментної політики торговельного підприємства.

Ключові слова: *збутова діяльність, асортиментна політика, методи прогнозування збуту, торговельне підприємство.*

Рассмотрено соответствие целей управления сбытовой и ассортиментной политикой через горизонты планирования; исследованы факторы влияния на ассортиментную политику торгового предприятия с целью их систематизации; предложен усовершенствованный методический подход к формированию рациональной ассортиментной политики торгового предприятия.

Ключевые слова: *сбытовая деятельность, ассортиментная политика, методы прогнозирования сбыта, торговое предприятие.*

Постановка проблеми. У сучасній ринковій ситуації кожне торговельне підприємство опиняється в досить складних умовах. Щоб вижити і успішно функціонувати, підприємству вже недостатньо просто реалізовувати продукцію в максимально можливому обсязі. Важливо цю продукцію грамотно представляти в асортиментній групі і в належному сегменті ринку. Особлива роль збуту в управлінні торговельним підприємством зумовлює постійний пошук нових методів його вдосконалення, одним з яких є перегляд існуючих і розробка нових оптимальних інструментів управління збутовою і асортиментною політикою.

Формування системи збуту і асортиментного планування є одним з найскладніших питань менеджменту торговельного підприємства. Це пояснюється тим, що широта і різноманіття факторів, які впливають на формування каналів збуту, не дозволяють розробити однозначно ефективну методику вирішення цієї проблеми для різних за своїми можливостями і цілями виробників, що випускають різноманітну за своїми характеристиками продукцію і реалізують її на ринках, що відрізняються один від одного.

Саме ці положення і визначають актуальність запропонованого наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління асортиментною та збутовою політикою торговельних підприємств велику увагу приділяли такі вчені, як А.В. Балабаниць, В.Ф. Гамалій, Є.О. Діденко, В.А. Немков. Багато дослідників, серед яких можна зазначити О.М. Загородну та С. Шпилика, вивчали індикатори оцінки збутової діяльності торговельних підприємств. Аналіз праць науковців показав, що багато з них ґрунтовно досліджували питання управління асортиментом з метою поживлення збутової діяльності, але система управління збутовою і асортиментною політикою торговельних підприємств потребує подальшого удосконалення.

Мета статті – узагальнення і розробка прикладного інструментарію управління збутовою і асортиментною політикою торговельного підприємства, спрямованого на покращання ринкових позицій господарюючого суб'єкта.

Викладення основного матеріалу. У сучасних умовах господарювання, в умовах ринкових відносин з жорсткою конкуренцією головним з основних завдань кожного торговельного підприємства виступає забезпечення споживачів затребуваною продукцією, найбільш адаптованою до посткризових переваг клієнта. Очевидно, що в період проявів кризи споживчий попит різко змінився у бік дешевого асортименту.

Відповідність цілей управління збутовою та асортиментною політикою через горизонти планування для торговельного підприємства наведено в табл. 1.

Стратегічні збутові і асортиментні цілі торговельного підприємства стають цілком досяжними за умови, що на цьому підприємстві керуватимуться технологіями інтегрованої логістики, що враховують критерій безпеки. Застосування цього критерію, прийняте в рамках світової спільноти, дає можливість успішно управляти «мережевою економікою» малого і середнього бізнесу, великих компаній, а також взаємодією галузей і регіонів.

Отже, фактично при використанні цього критерію з'являється можливість запобігання ризикам, створюється ефективний механізм адаптації системи до ринкового середовища [4].

Стійкі збутові системи були запропоновані в західних дослідженнях у зв'язку з необхідністю певних форм управління ланцюгами постачань, тобто структур і процесів, призначених координувати і об'єднувати управління постачаннями різних обсягів. Управління є структурами і процесами, за допомогою яких елементи збутових систем розподіляють потужності і визначають індивідуальні та колективні дії.

Проте, незважаючи на інтерес, який проявляють західні дослідники до приведення збутових систем до стійкого стану, явно недостатньо досліджень про особливості управління логістичними системами після того, як останні були приведені в згаданий стійкий стан. Або, іншими словами, як має змінитися управління, щоб система і надалі продовжувала свій стійкий розвиток.

Ланцюги постачань визначаються як мережа компаній від постачальників до кінцевих споживачів, у яких існує намір об'єднати постачання/попит через координовані зусилля торговельного підприємства.

Таблиця 1

Відповідність цілей управління збутовою і асортиментною політикою за горизоннтами планування діяльності торговельного підприємства*

Вид планування	Рішення	Горизонт планування	Одиниця періоду планування	Класифікація проблем	Мета
(А) Стратегічне планування	Кількість і місце розташування підрозділів, обсяг складських запасів, розподіл попиту	Довгострокове планування (наприклад, 3–5 років)	Одноперіодне планування (наприклад, 3–5 років)	Проблема визначення місця розташування точок мережі (LAP) та проблема мережевого розташування (NLP)	Опис мережі, мінімізація витрат, максимізація прибутку
(В) Тактичне планування	Період впровадження, рівень сервісу, страхові запаси	Довгострокове і/або короткострокове планування (наприклад, тиждень, день)	Багатоперіодне планування (наприклад, щодня)	Проблема моделювання системи ешелонованого постачання	Визначення політики системи виконання замовлень, управління потоком сировини і матеріалів, контроль ефекту хлиста. Автоматичне збільшення амплітуди коливань попиту у міру просування інформації вгору ланцюжком постачань
(С) Операційне планування	(А) + Розподіл попиту між роздрібними продавцями і дистриб'юторами	Короткострокове планування	Багатоперіодне (наприклад, щодня)	Динамічна модель визначення місця розташування точок мережі (LAP)	Планування потреб системи логістики (LRP)

*Джерело: побудовано за даними [6; 8].

Ланцюги постачань – це складні і взаємопов'язані соціально-екологічні системи людей і установ, а поняття стійкості в ланцюгах постачань – це об'єднання попередніх принципів стійкості з дослідженнями чутливості ланцюгів постачань, визначеної як «несподівані відхилення від норми і їх негативні наслідки».

Чутливість може бути виміряна і виражена в чисельних величинах з позиції «ризик» як комбінація вірогідності події і її потенційної серйозності. Обидва ці визначення обґрунтовані в традиційних методиках ризик-менеджменту. Функціонування процесів у збутовій і асортиментній логістиці може мати такі ризики [2; 9]:

- перевищений обсяг зберігання, тобто порушений виробничий ритм;
- втрачене майно, у тому числі в результаті розкрадання;
- пошкоджений або знищений унаслідок поломок системи життєзабезпечення товар;

– пошкоджений або втрачений у результаті необережної або помилкової роботи складських співробітників товар;

– пошкоджений або знищений у результаті природного або техногенного характеру подій товар.

Управління ризиком у межах функціонального циклу по суті своїй є економічним механізмом, що регулює процеси ухвалення рішень, спрямованих на зниження витрат, підвищення продуктивності і якості продукції і послуг в інтегрованому збутовому ланцюгу. Воно забезпечує прийнятний рівень стійкості («виживаності») системи і її розвиток, що, у свою чергу, означає безпеку усіх економічних процесів.

Результати вивчення збутової і асортиментної політики дозволяють доповнити базу цих способів ухвалення рішень щодо їх функціонування [13, с. 59]. Усе це, безперечно, дає змогу керівникові підприємства розбиратися в складних ситуаціях сучасного бізнесу. Проте природна риса, що перебуває між сьогоденням і майбутнім, є перешкодою, яка ускладнює можливість бачити умови реалізації обраного вибору. Бажання побачити результат прийнятого рішення надалі призводить до необхідності розробки прогнозних рішень на основі вивчення методів маркетингових досліджень.

Іноді керівники підприємств недооцінюють важливість ухвалення прогнозних рішень. Нездатність бачити основну мету в майбутньому викликати ефект, який С.С. Мінетт називав «шоком майбутнього». Можна зробити висновок, що значення прогнозування і діапазон його застосування на практиці в ринковій економіці відіграють істотну роль. Усе це зумовлює постійну розробку нових методів прогнозування стосовно сучасних умов розвитку економіки, підвищення її ефективності. В основному працюють над застосуванням кількісних методів [10].

Найпоширенішими методами прогнозування збуту є такі:

1. Анкетування певного кола керівників різних служб і відділів підприємства, організації. Прогноз збуту є поєднанням поглядів групи опитуваних керівників. Цей спосіб прогнозування найбільше підходить новим підприємствам, у яких немає достатнього досвіду, а також деталізованих розрахунків про стан ринку, статистичних даних про тенденції збуту тощо.

2. Підбиття підсумків в оцінці ринку збуту окремих торгових агентів, а також керівників збутових підрозділів, використовуючи думку досвідченого персоналу.

3. Прогнозування майбутнього збуту на підставі попереднього обороту. У цьому методі за основу береться аналіз збуту за минулі періоди. При застосуванні цього методу немає можливості визначити структуру споживчого попиту, конкурентоспроможність як продукції, так і підприємства тощо.

4. Аналіз напрямів, причин, які впливають на зміну обсягів збуту. Цей метод застосовний для складання перспективних планів. Статистичні залежності і закономірності та інші показники за багаторічний період придатні для вивчення проблем ефективного збуту в капіталомістких галузях промисловості.

5. Аналіз взаємозв'язку (кореляційний), тобто перевірка впливу різних факторів на збут продукції виробничого підприємства. Цей метод прогнозу передбачає спеціальні, комплексні, досить дорогі дослідження ринку, які не завжди себе виправдовують. Проте можна отримати якнайточніші результати дослідження, що можуть бути застосовані в стабільних галузях, що розвиваються відповідно до законів ринкової економіки.

6. Прогнозування методом визначення «частки ринку» продажів усієї фірми, коли вартість продажів передбачається визначати у вигляді відсотка, тобто визначається частка фірми на ринку продукції в цілому по галузі. Для цього прогноуються продажі для усієї галузі, а потім робиться розрахунок частки продажів усієї фірми в загальному обсязі. Коли використовується цей метод, прогноз має складатися дуже точно, окрім цього, не береться для розрахунку «нецінова» боротьба в ній (між новою продукцією або послугами).

7. Аналіз завершального застосування. Прогнозування проводиться на основі обсягів замовлень, які передбачається реалізувати основним замовникам підприємства. Цей спосіб складання прогнозу вимагає здійснення спеціального вивчення за галузями, які використовують продукцію цього підприємства, дослідження безлічі статистичних і аналітичних матеріалів. Цей метод застосовується в галузях сировинного й енергетичного напрямів.

8. Аналіз різноманітності (асортименту) продукції. При такому методі прогнозування продажів окремі види продукції об'єднують разом і складають прогнозований оборот підприємства. Цей метод використовується підприємствами, що мають різноманітність продукції, але точність загального показника в цілому залежить від детального вивчення ринку кожного виду продукції, для цього потрібні великі витрати [3].

Ефективність застосування того або іншого методу цілком залежить від конкретних умов і специфіки господарської діяльності торговельного підприємства і може бути визначена тільки в системі загальних заходів з дослідження ринку. У маркетинг-орієнтованому підприємстві, як правило, складається декілька варіантів прогнозів збуту з використанням різних методів (3–4 методи). Потім отримані оцінки порівнюються, щоб встановити їх розбіжності. Зазвичай вважається, що прогноз складений правильно, якщо різниця між передбачуваним і фактичним збутом не перевищує 5%. Багато торговельних підприємств починають розробку нового повторного прогнозу, якщо на будь-якому етапі реалізації плану фірми різниця між фактичним і передбачуваним збутом перевищує 5%. Якщо ці розбіжності значні (розкид значень показників прогнозів збуту за різними методами перевищує 10%), то, швидше за все, при складанні прогнозу збуту за якоюсь методикою були допущені помилки.

При складанні підсумкового прогнозу збуту на основі оцінок, отриманих за допомогою різних методів, з урахуванням оптимістичних і песимістичних варіантів прогнозів, може також бути використаний метод стандартного розподілу вірогідності, ПЕРТ. Метод ПЕРТ – ціла система оцінки, регулярного перегляду і коригування планів з використанням мережевих моделей [7, с. 49–50]. Стосовно складання прогнозів збуту торговельної компанії він може бути використаний, наприклад, таким чином.

На основі використання застосованих у практиці компанії методів складання прогнозів збуту визначаються:

- О – оптимістичний варіант прогнозу збуту;
- M1 – найбільш вірогідний прогноз збуту за методом № 1;
- M2 – найбільш вірогідний прогноз збуту за методом № 2;
- M3 – найбільш вірогідний прогноз збуту за методом № 3;
- M4 – найбільш вірогідний прогноз збуту за методом № 4;
- P – песимістичний варіант прогнозу збуту.

Далі розраховується очікуване значення прогнозу збуту (ПЗ) за формулою:

$$ПЗ = (Про + M1 + M2 + M3 + M4 + P) / 6. \quad (1)$$

Алгоритм прогнозу продажів у діяльності торговельного підприємства виглядає таким чином:

1. Скласти перелік продукції, за якою визначаються прогнози продажів.
2. Обрати проміжок часу, на який формуватимуться прогнозні показники при збуті продукції (від 1,5 до 3 років), поділити їх за іншими періодами – місяцями, кварталами, декадами і визначити параметри завершального прогнозування.
3. Визначити кількісні одиниці виміру (тонни, штуки, умовні одиниці, грами та ін.) величини збуту за кожною продукцією, підрахувати стан ціни одиниці товарної продукції і її зміну залежно від темпів інфляції та інших показників за весь період в однаковій співвимірній грошовій оцінці (гривні, долари, євро тощо).
4. Встановити методи складання прогнозу (3–4 способи).
5. Визначити джерела відомостей, які необхідно використати для прогнозування продажів, встановити спосіб їх отримання і вивчення.
6. Підрахувати найбільш вірогідні способи прогнозування за кожним методом окремо.
7. Визначити причини, що чинять істотний вплив на досягнення певного рівня збуту підприємства або фірми на майбутній період. Встановити міру впливу обставин на рівень продажів за особливо вірогідними способами прогнозування реалізації продукції (якщо можливо, то для кожного).
8. Прорахувати прогнози як оптимістичного, так і песимістичного характеру (якщо можливо, то для кожного).

9. Порівняти отримані результати прогнозів, визначити відхилення і скласти результати прогнозування продажів відповідно до встановлених показників.

У практичній діяльності поєднуються різні методики для складання прогнозів у ринковій сфері. Оскільки планування на торговельних підприємствах має важливе значення, то необхідно виробити цілу систему прогнозних показників, в яких буде використаний будь-який застосований фактор [14, с. 91–92].

Формування оптимального асортименту – один з важливих напрямів діяльності маркетингової служби торговельного підприємства. Асортимент – це наявність певних видів продукції, які пропонує основний виробник покупцеві для досягнення максимальної прибутковості і рентабельності в певному проміжку часу [1]. Необхідно відзначити, що прибутковість пропонованого асортименту можлива лише за наявності затребуваності товару покупцем і збалансованості за кількісними і якісними показниками. Якісний і кількісний асортимент відіграє значну роль у досягненні торгової привабливості товарної продукції. На створення асортиментної політики торговельного підприємства впливає безліч факторів, систематизацію яких ми наводимо на рис. 1.

Ця систематизація вказує на причини, які впливають на встановлення асортиментної політики, враховуючи різні фактори. За тривалістю вони можуть бути короткостроковими і довгостроковими. Короткострокові чинять вплив на формування асортиментів товарів на підприємстві в поточному (тимчасовому) періоді. Довгострокові фактори враховуються при вивченні асортименту, представленого впродовж декількох звітних періодів.

На асортимент можуть впливати сприятливі обставини або несприятливі. При сприятливих виробник товарів проводить ризиковану, але таку, що приносить прибуток, політику, при несприятливих – консервативнішу і обережнішу, менш прибуткову.

Деякі фактори можуть бути сезонними, і вони також впливають на формування асортиментної політики підприємства. Необхідно виділити ті зовнішні причини, які значно впливають на діяльність суб'єкта господарювання: поведінка конкурентів, зміни переваг споживачів, динаміка цін на сировину, курс іноземних валют (для експортерів), імпорту, а також фактори, вплив яких незначний (політична ситуація за кордоном) [5].

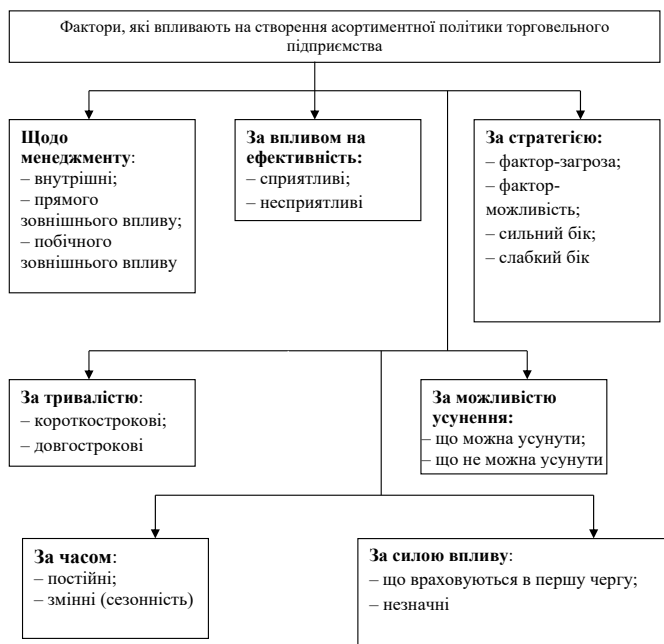


Рис. 1. Систематизація факторів формування асортиментної політики торговельного підприємства

Джерело: побудовано авторами.

На асортиментну політику торговельного підприємства впливає безліч факторів, які можна виділити за декількома ознаками. У той же час необхідно враховувати, що в першу чергу на асортиментну політику підприємств впливають ринкові фактори, а саме попит, а також ефективність реалізації того або іншого товару. Адже залежно від купівельного попиту підприємства визначають асортимент продукції.

Зауважимо, що, незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених проблемам створення достатнього товарного асортименту, нині, як і раніше, залишається недостатньо розробленим методичний інструментарій формування і оновлення товарного асортименту. Пропонований методичний підхід до формування раціональної асортиментної політики торговельного підприємства наведено на рис. 2.

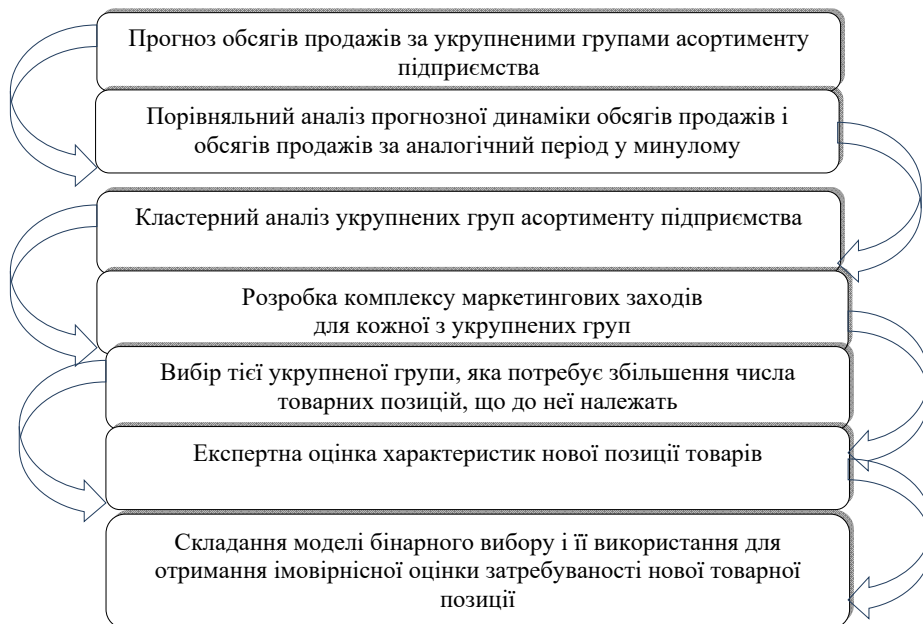


Рис. 2. Методика обґрунтування оновлення асортименту торговельного підприємства
Джерело: побудовано авторами.

Очевидно, що найбільшу проблемність являє собою складання прогнозової оцінки про «затребуваність нової продукції» підприємства, її конкурентоспроможність. Зазначимо, що під «затребуваною новою продукцією» нами розуміється продукція, рівень продажів якої після появи її на ринку впродовж року не повинен опускатися нижче мінімально допустимого, тобто мінімальний рівень прибутку, що вона приносить. У таких випадках застосовують метод «інтуїтивного прогнозування», недоліком якого є неточність отриманих оцінок експертів [11, с. 150].

У результаті застосування пропонованої методики передбачається отримати цілий спектр результатів, наведених на рис. 3.

Далі пропонується підхід до оцінки перспектив збуту, суть якого полягає в тому, щоб, використовуючи результати регресійного аналізу, проранжувати існуючі точки збуту залежно від динаміки продажів. Такий компаративний аналіз, у свою чергу, дозволить торговельному підприємству оцінити перспективи збуту за кожною з товарних позицій і розробити відповідний комплекс управлінських заходів.

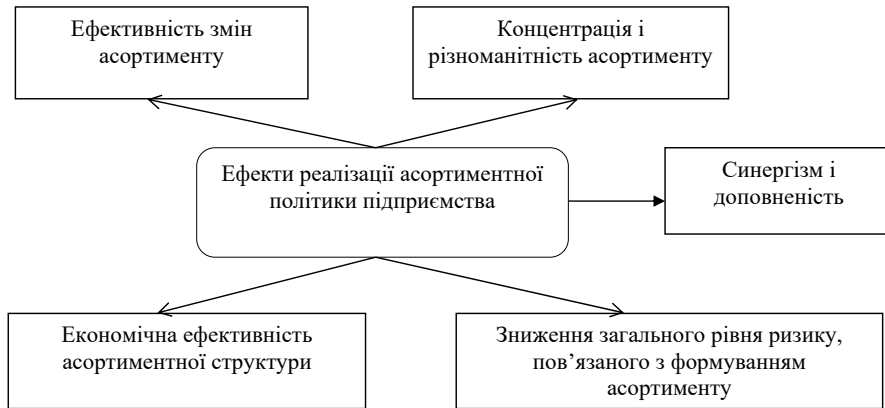


Рис. 3. Обґрунтування оновлення асортименту торговельного підприємства

Джерело: побудовано авторами.

Для кожної асортиментної позиції має бути побудоване своє регресійне рівняння [12]:

$$y_t = \hat{b}_0 + \hat{b}_1 x_t, \quad (1)$$

де y_t – рівень попиту в момент часу t ;

x_t – середнє значення попиту в момент часу t ;

\hat{b}_0, \hat{b}_1 – оцінки коефіцієнтів рівняння.

Далі проаналізуємо коефіцієнт \hat{b}_1 таким чином:

- якщо $\hat{b}_1 > 1$, то швидкість збуту в середньому перевищує швидкість зростання середньої величини обсягу збуту;
- якщо $\hat{b}_1 < 1$, то швидкість збуту в середньому менше швидкості зростання середньої величини обсягу збуту.

Крім того, розраховуються рівноважні величини об'єму збуту. Розрахунок здійснюється за наступною формулою:

$$y^* = \hat{a}_0 (1 - \hat{a}_1), \quad (2)$$

де \hat{a}_0, \hat{a}_1 – оцінки коефіцієнтів авторегресійного рівняння:

$$y_t = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 y_{t-1}. \quad (3)$$

За цією величиною можна робити висновки про те, чи досягнуто в певній торговій точці оптимального рівня збуту. На підставі регресійного моделювання далі може бути використаний кластерний аналіз. Цей метод застосовний у завданнях сегментації, аналізу поведінки споживачів, позиціонування, виведенні на ринок нового виду продукції. Цінність цього методу полягає в тому, що він дає можливість проводити поділ об'єктів не за одним параметром асортименту, а за низкою ознак.

Як незалежну змінну цієї моделі використано результат експертної оцінки, а як залежну – змінну, що має такий зміст:

$$y = \begin{cases} 1, & \text{якщо продукція стала користуватися попитом;} \\ 0, & \text{в іншому випадку.} \end{cases} \quad (4)$$

Запропонована методика обґрунтування оновлення асортименту торговельного підприємства на основі регресійного аналізу і кластерного моделювання є гідною альтернативою експертним методам оцінювання затребуваності нового продукту. Застосування запропонованої методики дозволяє вирішити проблему відсутності статистичної інформації про нові товари, асортиментні позиції у торговельного підприємства і в той же час дає кількісне обґрунтування рішення, що приймається, а це природним чином підвищує його надійність.

Висновки. Одним з важливих результатів виконаних наукових узагальнень є методика обґрунтування оновлення асортименту. Її застосування дозволяє враховувати декілька параметрів одночасно: прогнозований обсяг продажів, ринкову частку категорії товару, чисельну дистрибуцію товару, питому вагу доходності категорії в загальній доходності асортиментного портфеля торговельного підприємства.

Список використаних джерел

1. Антонов Г.А. Основи стандартизації і управління якість продукції. Ч. 1–3 / Г.А. Антонов. – К.: ЕУФ, 2015. – 235 с.
2. Балабанич А.В. Збутова політика: проблеми та можливості їх переборення: зб. наук. праць / А.В. Балабанич. – Донецьк: Лебідь, 2007. – 245 с.
3. Бандура З.Л. Маркетинговий аналіз збутової діяльності підприємства в умовах ринку / З.Л. Бандура, Л.С. Вейкрута // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 36. – С. 22–26.
4. Гамалій В.Ф. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств [Електронний ресурс] / В.Ф. Гамалій, С.А. Романчук, І.В. Фабрика. – Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/02.pdf)
5. Діденко Є.О. Управління асортиментною політикою підприємства / Є.О. Діденко, Д.С. Савельєв // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. – С. 56–63.
6. Джоббер Д. Принципи і практика маркетинга / Д. Джоббер. – М.: Вільямс, 2000. – 688 с.
7. Загородна О.М. Діагностування проблемних зон виробничо-збутової діяльності за ключовими індикаторами її оцінки / О.М. Загородна, І.В. Спільник // Проблеми та перспективи розвитку теорії і практики обліку, контролю, економічного аналізу і статистики: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. – Тернопіль, 5 грудня 2014 року. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – С. 48–50.
8. Зеркалов Д.В. Безпека комерційної діяльності: у 2 кн. Довідник. Кн. 1. Правова основа / Д.В. Зеркалов. – К.: Основа, 2012. – 472 с.
9. Маторін С.І. Системна технологія моделювання інформаційних і організаційних систем / С.І. Маторін, Д.Б. Єльчанінов, М.Ф. Бондаренко. – Х.: ХНУРЕ, 2012. – 112 с.
10. Минетт С. Промышленный маркетинг: принципиально новый подход к решению рыночных заданий / С. Минетт. – М.: Вильямс, 2003. – 208 с.
11. Немков В.А. Методические основы формирования ассортиментной политики промышленного предприятия / В.А. Немков // Современные аспекты экономики. – 2013. – № 13 (41). – С. 145–155.
12. Плеськач В.Л. Інформаційні технології та системи / В.Л. Плеськач, Ю.У. Рогушина, Н.П. Кустова. – К.: Книга, 2011. – 519 с.
13. Хрупович С. Теоретичні підходи до організування процесу збуту на підприємстві / С. Хрупович, Т. Борисова // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 57–61.
14. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4 (37). – С. 88–95.

References

1. Antonov H.A. *Osnovy standartyzatsii i upravlinnia yakostiamy produktsii* [Fundamentals of standardization and product quality management]. Parts 1, 2, 3. Kyiv, EuF, 2015, 235 p.

2. Balabanyts A.V. *Zbutova polityka: problemy ta mozhyvosti ikh pereborennia* [Sales policy: problems and opportunities for their overcoming]. *Zbirka naukovykh prats'* [Collection of scientific works]. Donetsk, Swan, 2007, 245 p.
3. Bandura Z.L., Vejkruta L.S. *Marketynhovyy analiz zbutovoi diial'nosti pidpriemstva v umovakh rynku* [Marketing analysis of the marketing activity of the enterprise in the market conditions]. *Visnyk L'vivskoi komertsijnoi akademii* [Visnyk of the Lviv Commercial Academy], 2011, no. 36, pp. 22-26.
4. Gamaliy V.F., Romanchuk S.A., Factory I.V. Modern problems of marketing policy of Ukrainian enterprises. Available at: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/02.pdf) (Accessed 19 March 2012).
5. Didenko Ye.O., Savel'iev D.S. *Upravlinnia asortymentnoiu politykoiu pidpriemstva* [Management of assortment policy of the enterprise]. *Efektivna ekonomika* [Effective economy], 2015, no. 3, pp. 56-63.
6. Dzhobber D. *Principy i praktika marketinga* [Principles and practice of marketing]. Moscow, Williams, 2000, 688 p.
7. Zahorodna O.M., Spil'nyk I.V. *Diahnostuvannia problemnykh zon vyrobnycho-zbutovoi diial'nosti za kliuchovymy indykatoramy ii otsinky* [Diagnosing problem areas of production and sales activity by key indicators of its assessment]. *Problemy ta perspektyvy rozvytku teorii i praktyky obliku, kontroliu, ekonomichnoho analizu i statystyky* [Problems and prospects of the theory and practice of accounting, control, economic analysis and statistics], materials of the International scientific and practical conference, Ternopil, 2014, pp. 48-50.
8. Zerkalov D.V. *Bezpeka komertsijnoi diial'nosti* [Security of commerce]. In 2 books. Book 1. Legal basis. Kiev, Basis, 2012, 472 p.
9. Matorin S.I., Yel'chaninov D.B., Bondarenko M.F. *Systemna tekhnolohiia modeliuvannia informatsijnykh i orhanizatsijnykh system* [System Technology Modeling Information and Organizational Systems]. Kharkov, KHNURE, 2012, 112 p.
10. Minett S. *Promyshlennyj marketing: principial'no novyy podhod k resheniju rynochnykh zadaniy* [Industrial marketing: a fundamentally new approach to solving market targets]. Moscow, Williams, 2003, 208 p.
11. Nemkov V.A. *Metodicheskie osnovy formirovaniya assortimentnoj politiki promyshlennogo predpriyatija* [Methodical bases of formation of assortment policy of industrial enterprise]. *Sovremennye aspekty jekonomiki* [Modern aspects of economy], 2013, no. 13 (41), pp. 145-155.
12. Ples'kach V.L., Rohushyna Yu.U., Kustova N.P. (2011) *Informatsijni tekhnolohii ta systemy* [Information Technology Technologies and Systems] Kiev, Book, 519 p.
13. Khrupovych S., Borysova T. *Teoretychni pidkhody do orhanizuvannia protsesu zbutu na pidpriemstvi* [Theoretical approaches to organization of the sales process at the enterprise]. *Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk* [Halytskyi ekonomichnyi vysnyk], 2009, no. 2, pp. 57-61.
14. Shpylyk S. *Upravlinnia zbutovoiu diial'nistiu pidpriemstva* [Management of sales activity of the enterprise]. *Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk* [Galician Economic Newsletter], 2012, no. 4 (37), pp. 88-95.

IMPROVEMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF SALES AND ASSORTMENT POLICY OF TRADE ENTERPRISES

Irina G. Kurinna, Oles Honchar Dnipro National University (Ukraine). E-mail: kurennaya_i.g@ukr.net

Anna E. Ryabik, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine). E-mail: anna.ryabik77@gmail.com

Elena V. Belobrova, Ukrainian State University of Chemical Technology». E-mail: elena_kib@ukr.net

DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-6

Key words: *sales activity, assortment policy, sales forecasting methods, trading enterprise.*

The article examines the correspondence of the goals of marketing and assortment policy management through the planning horizons for a trading company, assumptions about the possibility

of achieving the objectives, provided that the principle of controllability of integrated logistics technologies is taken into account, taking into account the safety criterion. It is substantiated that implementation of this principle within the limits of the current trading enterprise allows to prevent possible risks, to create an effective mechanism of adaptation of the system to the market environment.

Focused attention is paid to the fact that the importance of forecasting and the range of its application in practice in a market economy play a significant role. In the framework of this issue, existing methods of forecasting sales are investigated and it is concluded that in a marketing-oriented enterprise, as a rule, there are several variants of sales forecasts using various methods. At the same time, it is proposed that the final sales forecast be based not only on traditional procedures based on quantitative estimates but also on the basis of the PERT method, which is a system of assessments, regular review and adjustment of plans using network models. Taking into account this method, the algorithm of forecasting sales in the activity of a trading enterprise is considered.

Also in the article the factors of influence on the assortment policy of a trading enterprise are investigated and their systematization is described. It is proved that the range may be influenced by favorable or unfavorable circumstances. In the case of favorable circumstances, the manufacturer of goods is more inclined to make risky decisions that can bring significant profits. In the event of unfavorable circumstances, a conservative, more cautious, but less profitable, policy of behavior is used.

It is noted that, in the presence of a large number of studies on the problem of creating an optimal product range, it remains insufficiently studied. To date, there is no perfect methodical tool for the formation and updating of the product range. Therefore, within the framework of the given article, an attempt was made to improve the existing methodological approach to the formation of a rational assortment policy of a trading enterprise.

Obviously, the biggest problem in the process of creating an optimal product range is the preparation of a forecast assessment of the «demand for new products» of the company, its competitiveness. The definition of «demand for new products» is given. In this context, the method of justification of updating the assortment of the trading company is proposed and an approach to the estimation of sales prospects is proposed. The essence of the proposed approach is to rank existing sales points depending on the sales dynamics based on the use of regression analysis results.

Одержано 5.10.2018.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ В СЕГМЕНТІ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬОГО БІЗНЕСУ

Досліджено особливості функціонування ринку праці України в сегменті малого та середнього бізнесу (МСБ). Визначено інституційне середовище функціонування ринку праці в сегменті МСБ та виділено основні складові нормативно-правового забезпечення. Проаналізовано європейський вектор розвитку ринку праці та можливості конвергенції ринку праці між Україною та ЄС. З'ясовано позицію України в рейтингу Doing Business за останні 11 років. Встановлено, що розвиток самозайнятості, неформальної та прихованої зайнятості населення значно впливає на функціонування ринку праці України в сегменті МСБ.

Ключові слова: *функціонування ринку праці, ринок праці, малий та середній бізнес, конвергенція ринку праці, зайнятість, самозайнятість, соціальне підприємництво.*

Исследованы особенности функционирования рынка труда Украины в сегменте малого и среднего бизнеса (МСБ). Определена институциональная среда функционирования рынка труда в сегменте МСБ и выделены основные составляющие нормативно-правового обеспечения. Проанализирован европейский вектор развития рынка труда и возможности конвергенции рынка труда между Украиной и ЕС. Выяснена позиция Украины в рейтинге Doing Business за последние 11 лет. Установлено, что развитие самозанятости, неформальной и скрытой занятости населения значительно влияет на функционирование рынка труда Украины в сегменте МСБ.

Ключевые слова: *функционирование рынка труда, рынок труда, малый и средний бизнес, конвергенция рынка труда, занятость, самозанятость, социальное предпринимательство.*

Актуальність теми та постановка проблеми. Відновлення української економіки неможливе без ефективного функціонування ринку праці. Враховуючи воєнно-політичну та економічну ситуацію в Україні, досягти покращання ситуації на ринку праці можливо шляхом розвитку малого і середнього бізнесу (МСБ) та збереження потенціалу людей-професіоналів, які є двигуном, що рухає економіку держави вперед.

Основними перешкодами на шляху збільшення виробництва МСБ є високі витрати на енергозабезпечення та виробництво, коливання обмінного курсу, низький попит, високе податкове навантаження. Це сприяє неформальній виплаті заробітної плати, що порушує конкуренцію. Корупція також залишається серйозною проблемою в Україні, що обмежує іноземні інвестиції у МСБ. Існують проблеми правового регулювання ринку праці в результаті поширення нестандартних форм зайнятості серед найманих працівників суб'єктів підприємництва, самозайнятих осіб та населення України загалом.

Вирішення визначених проблем неможливе без створення правових, економічних, організаційних та соціальних умов для розвитку МСБ, який є невід'ємним сектором ринкової економіки та основним елементом формування середнього класу населення. Тому для соціально-економічного розвитку країни в цілому та її регіонів зокрема, досягнення повної і продуктивної зайнятості надзвичайно важливим є визначення особливостей функціонування ринку праці України в сегменті малого та середнього бізнесу.

Мета нашого дослідження полягає у визначенні особливостей функціонування ринку праці України в сегменті малого та середнього бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження особливостей функціонування ринку праці завжди перебувало в центрі уваги економічної науки і знайшло своє відображення в працях багатьох вчених. Теоретичні, методологічні та прикладні проблеми розвитку та функціонування ринку праці досліджують Л. Авдєєв (L. Avdeev), С. Бандур (S. Bandur), В. Брич (V. Brych), О. Волкова (O. Volkova), І. Гнибіденко (I. Hnybidenko), Т. Заяць (T. Zayac), О. Левченко (O. Levchenko), Е. Лібанова (E. Libanova), Ю. Маршавін (Yu. Marshavin) та ін. Комплекс проблем та особливостей, пов'язаних зі становленням та розвитком МСБ, його місця і ролі у структурі ринку праці, тенденцій та особливостей розвитку в Україні вивчають З. Варналій (Z. Varnaliy), В. Орлова (V. Orlova), С. Трубич (S. Trubych), Н. Казюка (N. Kazyuca) та ін.

У результаті досліджень авторами була визначена значущість МСБ в розвитку ринку праці та окреслено основні вектори розвитку щодо підтримки МСБ. Але у зв'язку з нестабільною політичною та економічною ситуацією в Україні необхідним є постійний аналіз ринку праці та визначення особливостей функціонування ринку праці в сегменті МСБ. Оскільки саме розвиток МСБ є основою ефективного функціонування ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок праці – це одна зі сфер соціально-економічних відносин, яка є досить нестабільною в період масштабних перетворень.

Особливості функціонування ринку праці України в сегменті МСБ запропоновано розглянути за такими напрямками: інституційне середовище; нормативно-правове забезпечення; європейський вектор розвитку; легкість ведення бізнесу; класифікація суб'єктів господарювання; зайнятість населення (неформальна та прихована зайнятість, самозайнятість).

Інституційне середовище функціонування ринку праці в сегменті малого та середнього підприємництва (МСП) – це сукупність координаційних та врегульованих дій відповідних ключових сторін, від роботи яких залежить ефективність і результативність існуючої нормативно-правової бази, впровадження та реалізація стратегій, планів та програм розвитку (рис. 1).

Нормативно-правове забезпечення – є основою ефективного функціонування та регулювання ринку праці в сегменті МСБ. Сукупність законів, кодексів, програм та стратегій є головним управлінським елементом державної підтримки МСБ, за допомогою якого мають створюватися сприятливі умови розвитку бізнесу, привабливий інвестиційний клімат у державі та стрімкий інноваційний прогрес. Основними нормативно-правовими актами у сфері функціонування ринку праці в сегменті МСБ в Україні є:

– Господарський кодекс України, що визначає правові основи господарської діяльності (господарювання) та поділяє всі суб'єкти господарювання за формами власності на мікропідприємства, малі, середні і великі підприємства [1].

– Податковий кодекс України визначає особливості регулювання відносин, що виникають у сфері податків і зборів. Зокрема визначає вичерпний перелік податків та зборів, які справляються в Україні, та порядок їх адміністрування; платників податків та зборів, їх права та обов'язки; компетенцію контролюючих органів, повноваження та обов'язки їх посадових осіб; відповідальність за порушення податкового законодавства [2].

– Кодекс законів про працю України визначає правові засади і гарантії здійснення громадянами України права розпоряджатися своїми здібностями до продуктивної і творчої праці. Зазначає, що саме держава створює умови для ефективної зайнятості населення [3].

– ЗУ «Про підприємництво», який визначає загальні правові, економічні та соціальні засади здійснення підприємницької діяльності (підприємництва) громадянами та юридичними особами на території України, встановлюються гарантії свободи підприємництва та його державної підтримки [4].

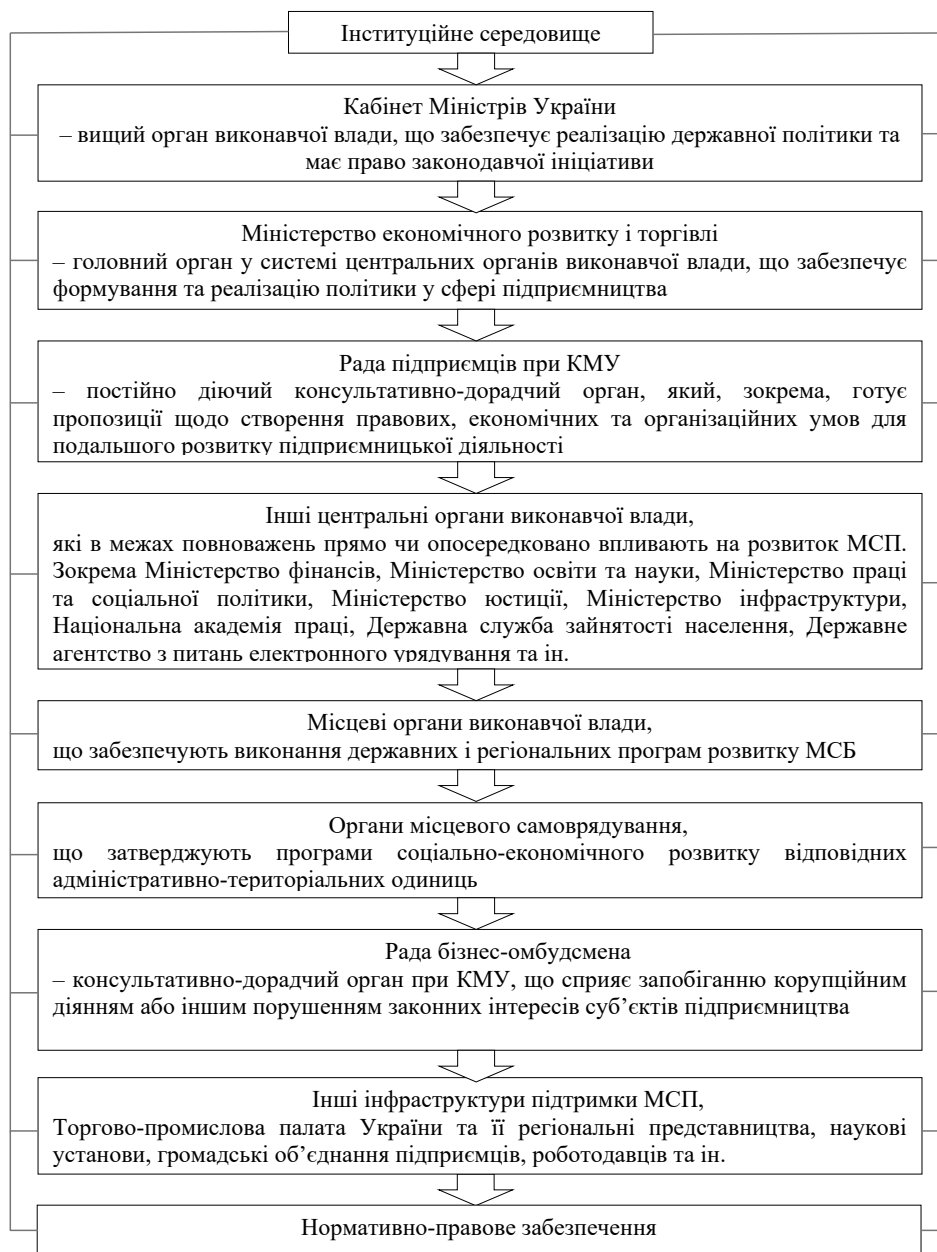


Рис. 1. Інституційне середовище функціонування ринку праці в сегменті МСП

– ЗУ «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» визначає правові та економічні засади державної політики у сфері підтримки та розвитку малого і середнього бізнесу [5].

– ЗУ «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» встановлює правові засади щодо отримання державної допомоги суб'єктами господарювання з метою стимулювання розвитку підприємництва та зниження рівня неформальної зайнятості.

Зокрема може реалізовуватись у формах надання субсидій та грантів; дотацій; податкових пільг; списання боргів, надання гарантій, кредитів на пільгових умовах та ін. [6].

– ЗУ «Про господарські товариства», що визначає поняття і види господарських товариств, правила їх створення, діяльності, а також права і обов'язки їхніх учасників та засновників [7].

– ЗУ «Про фермерське господарство», що визначає правові, економічні та соціальні засади створення та діяльності фермерських господарств як однієї з прогресивних форм підприємництва [8].

– ЗУ «Про публічні закупівлі» відповідає директивам ЄС, визначає правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави і територіальної громади. Передбачає ефективне та прозоре здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції та розвиток добросовісної конкуренції [9].

– Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року спрямована на формування міцної основи для поступового розвитку МСП. Стратегія дає можливість скоординувати діяльність інших органів державної влади для реалізації виваженої та всеохоплюючої політики у сфері розвитку підприємництва, враховуючи тимчасово обмежені можливості фінансової підтримки та значні виклики, що постали перед країною [10].

– План дій щодо імплементації кращих практик якісного та ефективного регулювання, відображених Групою Світового банку у методології рейтингу «Ведення бізнесу» та входження України до двадцятки цього рейтингу [11]. Передбачає спрощення реєстрації підприємств, забезпечення виконання контрактів, покращання умов кредитування, захист інвесторів, урегулювання питань щодо неплатоспроможності, отримання дозволів на будівництво та ін.

Україна обрала європейський вектор розвитку. Про це свідчить підписання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та ЄС, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Подальша інтеграція з ЄС можлива за умови зближення національного законодавства із законодавством ЄС та використання європейського досвіду, але з урахуванням державних особливостей та інтересів.

В ЄС 99% усього бізнесу становлять МСП. За останні п'ять років вони створили 85% нових робочих місць і забезпечили дві третини загальної зайнятості населення [12]. Що, безумовно, є прогресивним показником розвитку економіки ЄС.

В Україні діє низка програм ЄС, які спрямовані на підтримку МСБ, а саме:

1. «Горизонт 2020» – найбільша програма ЄС з наукових досліджень та інноваційних розробок на 2014–2018 рр., що дає змогу представникам МСБ долучитися до створення радикально інноваційних продуктів, проводити власні дослідження та користуватися єдиним ринком знань усіх країн-учасниць. Ратифікована Верховною Радою України 15 липня 2015 р. За допомогою програми учасники мають можливість отримати консультації із залученням приватних інвесторів, консультації щодо виходу інновації на внутрішній чи зовнішні ринки та фінансування створення прототипу новаторського продукту або сервісу. За даними Європейської Комісії, станом на листопад 2018 р. проведено 527 конкурсів. За результатами яких для 100 українських організацій-учасниць програми (загалом 145 участей у програмі) передбачено фінансування 114 проектних пропозицій в основному списку на суму 20,84 млн євро, 16 з яких координуються українськими організаціями [13].

2. COSME (конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу) – програма ЄС на 2014–2020 рр., що дає можливість посилювати конкурентоспроможність МСБ шляхом вирішення проблем, пов'язаних з доступом до фінансування, виходом на нові ринки, визначенням проблем внутрішніх бізнес-процесів та вдосконаленням пріоритетних сфер національної економіки. Ратифікована Верховною Радою України 22 лютого 2017 р. За допомогою програми учасники мають

можливість бізнес-стажування за кордоном на діючому підприємстві; реалізації власних товарів та послуг, знаходження партнерів та контрагентів; отримання досвіду у сфері культури ведення бізнесу за допомогою участі в тематичних конференціях, тренінгах та семінарах від іноземних компаній. Для органів державної влади, громадських організацій, бізнес-асоціацій, кластерів та профспілок є можливість отримати грантову допомогу для покращання регуляторного середовища МСБ.

3. Європейська мережа підтримки підприємств (EEN) – це віртуальний онлайн-майданчик, створений для інноваційного розвитку МСБ та стимулювання міжнародної співпраці між підприємствами із залученням технологій від наукових організацій. За її допомогою можна знайти потенційних покупців продукції та придбати товари чи послуги партнерів мережі, залучити інноваційні технології та домовитися про їх купівлю чи використання, а також розміщувати власні комерційні пропозиції. Мережа EEN є одним з ключових інструментів політики Європейської комісії щодо підтримки розвитку підприємництва в Європі.

4. EU4BUSINESS – загальна ініціатива, яка охоплює всю діяльність ЄС, спрямовану на поліпшення бізнес-клімату в країнах Східного партнерства. В Україні в рамках ініціативи створено механізм прямого фінансування МСП. Кожен підприємець, а також людина, яка тільки намагається розпочати власну справу, має можливість скористатися консультативними послугами в 15 областях України, а також отримати інформативну підтримку на сайті щодо реєстрації підприємств, перевірок бізнесу, доступу до ринків та фінансових ресурсів. Пріоритетними напрямками є підтримка підприємств, які працюють у сфері зеленої економіки, та розвиток жіночого підприємництва.

В Україні проблеми екологізації є дуже актуальними. За допомогою соціального підприємництва можливо поступово реалізувати політику сталого споживання та виробництва, запровадити екоєфективні та енергоєфективні способи провадження діяльності. На законодавчому рівні поняття «соціальне підприємство» ще не визначено. Відповідно до міжнародної практики соціальні підприємства класифікуються як комерційні організації, що використовують свої ресурси для творчого вирішення соціальних питань, некомерційні організації, що допомагають людям створювати свої власні комерційні або некомерційні підприємства, що спрямовують прибуток для фінансування своїх власних програм або для створення робочих місць. Запровадження в Україні соціального підприємництва надасть можливість втілити новаторські ідеї цілеспрямованих та творчих людей, молодих вчених для розв'язання соціальних і екологічних проблем, вирішити ряд проблем у сфері зеленої економіки та частково створити нові робочі місця.

Реалізація проектів у рамках існуючих програм надає можливість розвитку економічного потенціалу МСБ України, застосування кращих європейських практик у сфері функціонування бізнесу, використання переваг Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (DCFTA) між Україною та ЄС, а також впровадження інноваційних технологій. Але також можливі й проблеми для суб'єктів МСБ, які можуть виникнути через додаткові витрати на проведення діяльності згідно зі стандартами ЄС. Особливо це стосується підприємств у сфері охорони праці та охорони навколишнього природного середовища, якості та безпечності харчової та нехарчової продукції та екологічної безпеки. Зараз 289 українських підприємства мають право на експорт до країн ЄС з яких 109 – виробники харчових продуктів [12].

У результаті європейського вектора розвитку актуальним стає питання конвергенції ринку праці України за допомогою використання критеріїв конвергенції у розрізі програмно-цілевих орієнтирів.

Під конвергенцією ринку праці слід розуміти зменшення розриву основних показників розвитку ринку праці України з країнами – членами ЄС та оцінку можливості до інтегрування. Ступінь конвергенції можливо оцінити за допомогою таких

критеріїв: чисельність економічно активного населення; ВВП на душу населення; темпи зростання ВВП за рік; частка зовнішнього боргу у ВВП; зовнішньоторговельний оборот (у відношенні до ВВП); індекс інфляції; індекс споживчих цін на товари та послуги; індекс реальної заробітної плати; середня заробітна плата; міграційне сальдо; рівень зайнятості та безробіття населення. Конвергенція ринку праці формує позитивну енергію перетворень, яка є необхідною для створення прогресивної економіки держави.

Подальший розвиток відносин України з ЄС та конвергенція ринку праці можлива за умови вирішення воєнно-політичного конфлікту; макроекономічної стабілізації та підвищення ефективності економіки України; досягнення відповідних якісних характеристик, дотримання умов, необхідних для вступу до ЄС; впровадження європейських норм і стандартів в економіку, соціальну політику, освіту, науку та техніку; адаптації українського законодавства до правових норм ЄС; розвитку та поглиблення регіональної інтеграції, встановлення та поглиблення прямих контактів з країнами – членами ЄС. Але обов'язково з урахуванням національної специфіки, стану і напрямів розвитку власної держави, оскільки, кожній державі притаманні свої особливості функціонування ринку праці, зумовлені ресурсними, географічними, економічними, політичними та іншими факторами.

Згідно з публікацією щорічних звітів Doing Business Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації [14] станом на 1 червня кожного року наводиться рейтинг економік окремих країн за легкістю ведення бізнесу, в якому відбувається ранжування, де перше місце найвище. В Україні за останні 11 років позиція у рейтингу зросла на 73 сходинки з 144-го до 71-го, що, безумовно, є позитивною тенденцією щодо легкості ведення бізнесу в державі (табл. 1). З 2014 р. помітний найбільший прогрес, який експерти пов'язують із застосуванням програм ЄС, зменшення ставки єдиного соціального внеску, спрощення отримання дозволів на будівництво та поліпшення захисту прав меншоритарних акціонерів.

Таблиця 1

Рейтинг економіки України за легкістю ведення бізнесу за 2008–2019 рр.*

Рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кількість країн у рейтингу	178	181	183	183	183	185	189	189	189	190	190	190
Місце	144	146	142	145	152	137	112	96	83	80	76	71

*Складено автором на підставі даних [14].

Заходи щодо підвищення позиції України в рейтингу здійснюються в рамках виконання плану дій щодо імплементації кращих практик якісного та ефективного регулювання, відображених Групою Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації у методології рейтингу Doing Business з метою входження України до провідної двадцятки країн світу.

Згідно з чинним законодавством суб'єкти підприємницької діяльності відповідно до масштабів поділяють на мікропідприємства, малі, середні та великі (табл. 2). Це надає можливість виявити і проаналізувати сильні та слабкі сторони кожного з перелічених суб'єктів, визначити оптимальні варіанти співвідношення та взаємодії великих, середніх та малих підприємств і на цій підставі дати відповідні рекомендації.

Залежно від поставлених завдань та мети аналізу суб'єкти підприємницької діяльності можуть класифікуватися за іншими критеріями. А саме аналізувати діяльність підприємств з урахуванням власності; способу утворення; виду економічної діяльності; форми оподаткування тощо.

Класифікація суб'єктів підприємницької діяльності за масштабами

Суб'єкти підприємницької діяльності	Згідно із ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Згідно зі ст. 55 Господарського кодексу України
Мікропідприємства	Фізичні або юридичні особи, у яких середня кількість працівників за звітний період не перевищує 10 осіб – балансова вартість активів не перевищує 350 тис. євро; – чистий дохід від реалізації продукції не перевищує 700 тис. євро	– річний дохід не перевищує 2 млн євро
Малі підприємства	Фізичні або юридичні особи, у яких середня кількість працівників за звітний період не перевищує 50 осіб – балансова вартість активів не перевищує 4 млн євро; – чистий дохід від реалізації продукції не перевищує 8 млн євро	– річний дохід не перевищує 10 млн євро
Середні підприємства	– середня кількість працівників за звітний період не перевищує 250 осіб; – балансова вартість активів не перевищує 20 млн євро; – чистий дохід від реалізації продукції не перевищує 40 млн євро	– інші суб'єкти господарювання.
Великі підприємства	Юридичні особи, у яких середня кількість працівників за звітний період перевищує 250 осіб – балансова вартість активів більше 20 млн євро; – чистий дохід від реалізації продукції більше 40 млн євро	– річний дохід не перевищує 50 млн євро

Розвиток самозайнятості, неформальної та прихованої зайнятості населення значно впливає на ефективне функціонування ринку праці України в сегменті МСБ.

В Україні за останні 20 років загальна чисельність населення скоротилася на 7,9 млн осіб, досягнувши у 2018 р. значення 42 386 тис. осіб, серед яких кількість зайнятого населення за досліджуваний період зменшилася з 22 998 до 16 283 тис. осіб (рис. 2). Це відбувається з причин як природного скорочення за рахунок дисбалансу народжуваності та смертності, так і міграції населення. З 2014 р. показники зазначаються без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції (АТО).

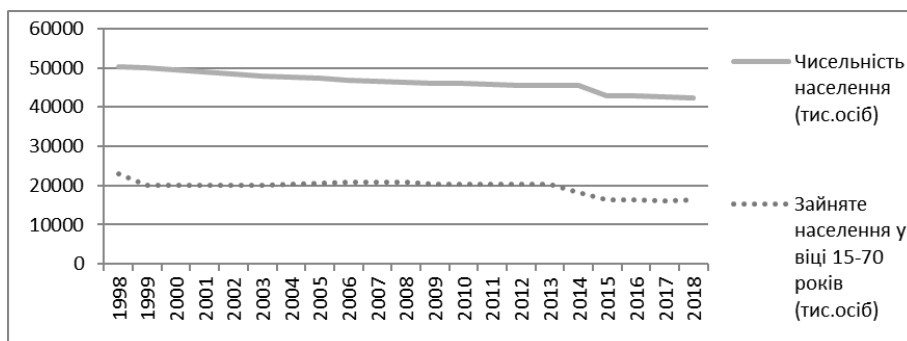


Рис. 2. Показники розвитку сфери зайнятості та чисельності населення України за 1998–2018 рр.

Неформальна зайнятість населення охоплює неформальні робочі місця на підприємствах як формального, так і неформального секторів. Кількість неформально зайнятого населення у 2018 р. становить 3,7 млн. осіб, більшість з яких зайняті сільським господарством (42,7% від усього неформально зайнятого населення), оптовою та роздрібною торгівлею (19,5%), будівництвом (15,3%) [15]. Часткова або повна робота деяких підприємств у неформальному секторі економіки призводить до недобросовісної конкуренції та обмежує потенціал розвитку МСБ.

В Україні формується принципово нова частина економічно активного населення – самостійно зайняті. Від традиційної зайнятості з регулярною винагородою самозайнятість відрізняється властивою їй автономністю й індивідуальною спрямованістю в трудовому процесі. Згідно з ПКУ самозайнята особа – це платник податку, який є фізичною особою – підприємцем або провадить незалежну професійну діяльність за умови, що така особа не є працівником у межах такої підприємницької чи незалежної професійної діяльності [2]. Оптимальним проявом самозайнятості є підприємницька діяльність, яка спрямована на отримання прибутку.

Отже, сферу самозайнятості населення можна подати у вигляді:

- формального сектора (кількість фізичних осіб – суб'єкти мікропідприємництва);
- неформального сектора (незарєєстровані самозайняті, роботодавці та їхні наймані працівники, безкоштовно працюючі члени сім'ї; особи, які працюють за усною домовленістю, не мають будь-яких соціальних гарантій, за них не сплачується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування);
- нелегального сектора (особи, які порушують чинне законодавство, не враховуються офіційною статистикою, не підлягають оподаткуванню та використовують корупційні схеми).

За результатами незалежних досліджень, самозайнятість сконцентрована у неформальному секторі та існує як додаткове джерело доходу для виживання населення, а не реалізація власних ідей. Тому необхідним є створення умов для переведення працівників з неформального у формальний сектор зайнятості із забезпеченням їх соціального захисту.

Висновки. Виділено критерії, згідно з якими розглянуто особливості функціонування ринку праці України в сегменті малого та середнього бізнесу. А саме:

- визначено інституційне середовище функціонування ринку праці в сегменті МСП;
- зазначено, що нормативно-правове забезпечення є основою ефективного функціонування та регулювання ринку праці в сегменті МСБ та виділено його основні складові;
- проаналізовано європейський вектор розвитку ринку праці та можливості конвергенції ринку праці між Україною та ЄС, зазначено програми ЄС, які спрямовані на підтримку МСБ;
- за допомогою соціального підприємництва запропоновано поступово реалізувати політику сталого споживання та виробництва, запровадити екоефективні та енергоефективні способи провадження діяльності;
- проаналізовано позицію України в рейтингу Doing Business;
- наведено класифікацію суб'єктів господарювання згідно із ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та ст. 55 Господарського кодексу України;
- визначено, що зайнятість населення є одним з основних критеріїв, які характеризують особливості функціонування ринку праці України в сегменті малого та середнього бізнесу. А саме розвиток самозайнятості, неформальної та прихованої зайнятості населення.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

3. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
4. Про підприємництво: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12>
5. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
6. Про державну допомогу суб'єктам господарювання: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-18>
7. Про господарські товариства: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>
8. Про фермерське господарство: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
9. Про публічні закупівлі: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>
10. Стратегія розвитку малого й середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс]: Розпорядження КМУ № 504-р від 24 травня 2017 року. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/file/text/55/f468579n9.doc>
11. План дій щодо імплементації кращих практик якісного та ефективного регулювання, відображених Групою Світового банку у методології рейтингу «Ведення бізнесу» [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2015 р. N 1406. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR151406.html
12. Євроінтеграційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eu-ua.org/syla-mozhlyvostei>
13. Національний портал. Горизонт 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://h2020.com.ua/uk/>
14. Рейтинг країн світу щодо легкості ведення бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>
15. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

References

1. Economic Code of Ukraine. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Tax Code of Ukraine, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Code of Labor Laws of Ukraine, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
4. Verkhovna Rada of Ukraine, Law of Ukraine “On Entrepreneurship”, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/698-12>
5. Verkhovna Rada of Ukraine, Law of Ukraine “On development and state support of small and medium enterprises in Ukraine”, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
6. Verkhovna Rada of Ukraine, Law of Ukraine “On State Assistance to Business Entities”, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-18>
7. Verkhovna Rada of Ukraine, Law of Ukraine “About business associations”, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>
8. Verkhovna Rada of Ukraine, Law of Ukraine “About the farm”, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15>
9. Verkhovna Rada of Ukraine, Law of Ukraine “On Public Procurement”, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>
10. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017), Strategy For the Development of Small and Medium Enterprises in Ukraine up to 2020, dated May 24, 2017 No. 504-p, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/file/text/55/f468579n9.doc> (accessed 24 Oct 2018).
11. Cabinet of Ministers of Ukraine “On Approval of the Action Plan for the Implementation of Best Practices for Qualitative and Effective Regulation, as reflected by the World Bank Group in the Doing Business Ranking Methodology”, available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR151406.html

12. Yevrointehratsiyyny portal [European integration portal]. Available at: <https://eu-ua.org/sylamozhlyvostei>
13. Natsionalnyy portal “Horyzont 2020” [National portal “Horizon 2020”]. Available at: <https://h2020.com.ua/uk/>
14. Official index site, available at: <http://www.doingbusiness.org> (accessed June 2018).
15. The State Statistics Service of Ukraine, available at: <http://ukrstat.gov.ua> (accessed 24 Oct 2018).

FEATURES OF THE LABOR MARKET FUNCTIONING IN THE SEGMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Marianna V. Kutsevolova, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine). E-mail: mvd.91@ukr.net
DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-7

Key words: *functioning of the labor market, labor market, small and medium business, convergence of the labor market, employment, self-employment, social entrepreneurship.*

Taking into account the military-political and economic situation in Ukraine, it is proposed to consider features of the labor market functioning in the segment of small and medium business (SMB) in the following areas: the institutional environment; legal and regulatory framework; European direction of development; easiness of doing business; classification of economic entities; employment of the population (informal and hidden employment, self-employment).

The institutional environment of the labor market functioning in the SMB segment is determined and the main components of the legal and regulatory framework are identified.

It is revealed that in Ukraine there are a number of EU programs aimed at supporting SMB. Implementation of projects within the framework of existing programs provides the opportunity to develop the economic potential of the Ukrainian SMB, the application of the best European practices in the field of business operation, the use of the benefits of the DCFTA between Ukraine and the EU, as well as the introduction of innovative technologies. However, there may be problems for SMB entities that may arise due to additional costs for carrying out activities in accordance with EU standards.

In the last 11 years, Ukraine’s position in the Doing Business rating has increased by 73 steps from 144 to 71, which is definitely a positive tendency for ease of doing business in the state. The greatest progress is evident from the year 2014, when the EU programs began to be actively applied, the rates of a single social contribution decreased, the system of obtaining permits for construction improved and the protection of minority shareholders’ rights improved.

It is noted that the development of self-employment, informal and hidden employment of the population significantly influences the effective functioning of the Ukrainian labor market in the SMB segment. The partial or complete work of some enterprises in the informal sector of the economy leads to unfair competition and limits the development potential of SMB. Therefore, it is necessary to create conditions for the transfer of employees from the informal to the formal sector of employment with the provision of their social protection.

Одержано 30.09.2018.

УДК 339.92(44)
DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-8

V. ONISHCHENKO,
*Doctorat en technologie, Professeur de
Prydniprovska Académie de Génie Civile et
d'Architecture (Dnipro)*

Y. HOLOVCHENKO,
*Etudiante de Prydniprovska Académie de Génie
Civile et d'Architecture (Dnipro)*

PARTICULARITÉS D'AUDIT EN FRANCE: ADAPTATION DE L'EXPÉRIENCE FRANÇAISE AUX CONDITIONS DE L'ÉCONOMIE DOMESTIQUE

A l'état actuel du développement économique, l'audit est extrêmement nécessaire. Aujourd'hui, l'audit suit un chemin évolutif. L'article décrit l'expérience française dans le développement du marché des services d'audit. La position théorique de base de l'audit en France est analysée. Les voies possibles de cette adaptation aux conditions de l'économie nationale sont étudiées.

Mots-clés: *audit, France, services d'audit, auditeur, audit.*

На сучасному етапі розвитку економіки аудиторська діяльність є вкрай необхідною. Сьогодні аудит іде шляхом еволюційного розвитку. У статті розглянуто французький досвід розвитку ринку аудиторських послуг. Проаналізовано основні теоретичні положення аудиту у Франції. Вивчено можливі шляхи його адаптації до умов вітчизняної економіки.

Ключові слова: *аудит, Франція, аудиторські послуги, аудитор, аудиторська діяльність.*

La problématique. L'audit en Ukraine évolue depuis son indépendance, mais même aujourd'hui il nous reste quelques sujets de préoccupation, notamment la place de l'audit dans le système des sciences économiques, sa définition, son sujet, ses méthodes et sa normalisation. En raison des modifications importantes introduites dans la loi ukrainienne « Sur l'audit des rapports financiers et des activités d'audit » [1] et du passage aux normes d'audit internationales, de nombreuses questions se posent quant à l'application de ces dernières.

Analyse des recherches et publications récentes. Un certain nombre de spécialistes nationaux travaillent sur le développement de l'activité d'audit en Ukraine et sur son adaptation aux normes internationales.

Ce problème est reflété par les travaux scientifiques de O. Petrik, de V. Goncharuk, de O. Shevchuk et d'autres scientifiques, ce qui témoigne de la pertinence de cette question [2, p. 16–21; 3, p. 127–128; 4, p. 530–531].

Description de parties précédemment non résolues du problème général. Malgré le travail considérable déjà accompli par les scientifiques sur ce sujet, il convient de noter que de nombreuses questions restent en suspens, et nous proposons d'en examiner une. Il s'agit d'un niveau de compétitivité des auditeurs ukrainiens inférieur aux auditeurs étrangers, qui offrent une liste de services beaucoup plus large. Il existe aussi un manque de connaissance des auditeurs ukrainiens du système d'audit à l'étranger. Nous proposons d'étudier l'audit en France pour une éventuelle inspiration des principes de base qui amélioreront la qualité de l'audit ukrainien.

Déclaration du problème. Le but de cet article est de présenter le processus d'audit en France et de rechercher les moyens d'améliorer l'audit national dans le contexte de l'intégration européenne sur la base de l'expérience française.

Présentation du matériel de recherche principal. Le terme « audit » est d'origine latine : il signifie « rendre compte ». Ce terme a été repris par les pays anglo-saxons : il signi-

fie « contrôler », dans le sens de vérification. L'audit est une mission d'opinion. Cette opinion émise par l'auditeur se construit tout au long de la mission. La qualité de cette opinion dépend de la compétence de l'auditeur, de sa rigueur dans sa démarche de contrôle.

– L'audit est applicable à toutes les activités économiques d'une société et à toute situation, exemple :

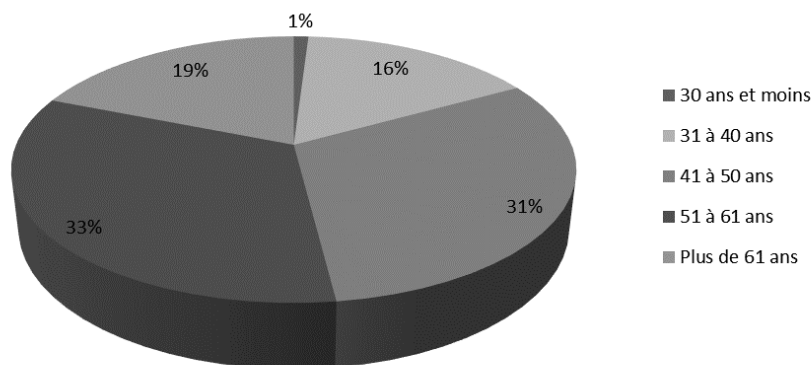
– L'audit de conformité (on vérifie qu'un espace public est conforme aux normes de sécurité en matière d'incendie) ;

– L'audit opérationnel (on vérifie qu'un salarié – d'une usine, d'un hôpital, de l'administration – agit conformément aux procédures qu'on lui a demandé de suivre) ;

– L'audit comptable et financier.

L'audit comptable et financier est principalement d'ordre légal en France. Cette mission légale est assurée par des commissaires aux comptes, profession réglementée obligatoirement regroupée au sein de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes (CNCC).

Sur l'ensemble du territoire français, ce sont 19 127 commissaires aux comptes, les auditeurs légaux (12 879 personnes physiques et 6 248 personnes morales – chiffres de 2016) au service des entreprises et autres organisations. C'est une profession vieillissante (parmi les personnes physiques, 52% ont plus de 51 ans et seulement 17% ont moins de 40 ans) et occupée majoritairement par des hommes (22% des commissaires aux comptes sont des femmes).



Graphique 1. Répartition des commissaires aux comptes par tranche d'âge

Selon que l'audit est confié à une structure extérieure à l'entreprise (a) ou qu'il est effectué par un service de l'entreprise (b) on distingue l'audit externe (a) et l'audit interne (b).

L'audit externe est exécuté en France soit par un commissaire aux comptes (audit légal et audit contractuel) soit par un expert-comptable (uniquement audit contractuel).

L'audit interne est effectué pour les besoins internes d'une entreprise : la direction de l'entreprise veut s'assurer du bon enregistrement des diverses opérations et du respect des procédures mises en place. Les contrôles sont effectués par des salariés de l'entreprise. A la fin de leurs travaux, ils mentionnent dans des rapports, adressés aux dirigeants, les points forts des procédures et les erreurs identifiées. Dans ce dernier cas ils indiquent les mesures correctives à prendre.

L'audit comptable et financier porte sur les comptes annuels (bilan, compte de résultat, annexes) ainsi que sur certains documents particuliers comme ceux indiquant la rémunération des dirigeants, les dépenses donnant droit à des déductions fiscales particulières. C'est pour cela qu'on différencie l'audit légal et l'audit contractuel.

On parle d'audit légal pour certaines formes juridiques et pour des entreprises d'une certaine taille (si 2 des seuils suivants sont dépassés : total bilan supérieur à 1 550 000 €, chiffre d'affaires supérieur à 3 100 000 € et nombre de salariés supérieur à 50) la loi française oblige à un audit légal (légal = conforme à la loi) [5]. L'objectif est d'informer les actionnaires sur la qualité des comptes (ils sont justes et respectent la loi française ou au contraire il y a beau-

coup d'erreurs) afin qu'en assemblée générale (dans les six mois suivant la fin de l'exercice) les actionnaires puissent approuver les comptes à partir d'informations vraies. Seuls les commissaires aux comptes peuvent réaliser cette mission de certification des comptes.

De l'autre côté on parle de l'audit contractuel pour 95% des entreprises françaises qui sont de petite taille (PME = petite et moyenne entreprise, TPE = très petite entreprise). Elles ne sont pas soumises, par la loi, à l'obligation de certification des comptes par un commissaire aux comptes.

Mais sur la demande du banquier, d'un fournisseur, les dirigeants peuvent demander à un expert-comptable ou à un commissaire aux comptes d'effectuer un audit comptable et financier. Celui-ci est dit contractuel, car issu d'une volonté personnelle entre l'entreprise et l'auditeur, transcrite dans un contrat qui précise les objectifs de l'audit.

Mais, dans le cadre d'un audit contractuel, le professionnel doit respecter les mêmes normes de travail que s'il s'agissait d'un audit légal.

Le contrôle légal des comptes est réservé aux commissaires aux comptes. C'est une profession réglementée. La séparation des professions d'expert-comptable (établissement des comptes) et de commissaires aux comptes (contrôle légal des comptes) est une spécificité française.

La profession de commissaire aux comptes est encadrée par des textes de loi au niveau européen et des textes de loi au niveau français (code de commerce).

Pour être commissaire aux comptes il faut :

- Soit avoir le diplôme d'Expert-comptable (permet les deux professions) soit passer l'examen d'aptitude à la fonction de commissaires aux comptes ;

- Etre inscrit sur une liste auprès du tribunal de commerce du lieu d'exercice (mais le commissaire aux comptes peut exercer sur toute la France) ;

- Etre membre de la compagnie régionale.

Trois institutions surveillent la profession de commissaire aux comptes :

- Le ministère de la justice : homologation des normes d'exercice, ce qui leur donne force de loi.

- **Le Haut Conseil au Commissariat aux Comptes (H3C) : c'est une autorité administrative** indépendante chargée en particulier de veiller au respect de l'indépendance des commissaires aux comptes et à celui de la déontologie (surveillance de deuxième niveau). Il participe à l'élaboration des Normes d'Exercice Professionnel (NEP).

- La compagnie Nationale des commissaires aux comptes (CNNC), (sous tutelle du ministre de la justice). Son rôle est de représenter les commissaires aux comptes tant au plan national qu'au plan international, en particulier au sein de l'International Fédération of Accountants (IFAC). Elle contribue à la formation des membres. La compagnie nationale est divisée en Compagnie Régionale. Afin de conserver son indépendance de jugement, la fonction de commissaire aux comptes est incompatible avec :

- Toute activité commerciale ;

- Toute activité salariale (sauf l'enseignement).

De même il ne peut pas contrôler les comptes des entreprises dirigées par des membres de sa famille ou des amis trop proches.

Dans ses travaux, mais aussi dans le comportement, le commissaire aux comptes et ses collaborateurs doivent respecter le code de déontologie fixé par la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes et le H3C. Le code de déontologie français est une adaptation des normes internationales de l'IFAC. Les 3 principes fondamentaux du code sont [6]:

- Principe d'indépendance ;

- Secret professionnel (sauf vis-à-vis des actionnaires en particulier lors de l'assemblée générale et des représentants de la justice en cas de fraude) ;

- Non immixtion dans la gestion de l'entreprise auditée (il ne peut pas prendre part à la gestion de la société et juger les comptes à la fin de l'exercice).

La responsabilité du commissaire aux comptes est triple :

- **Responsabilité civile** : en cas d'erreurs non détectées dans les contrôles ou de faute qui entraînent des dommages (financiers ou autres) pour l'entreprise auditée. La loi impose

aux commissaires aux comptes de souscrire une assurance pour prendre en charge le paiement du préjudice subi par le client ;

– **Responsabilité pénale** : en cas de non-respect de la loi ou de fraude. La sanction peut aller jusqu'à un an de prison et 15 000 € d'amende ;

– **Responsabilité disciplinaire** : en cas de non-respect du code de déontologie. La sanction, imposée par la compagnie régionale (peut s'ajouter à la sanction pénale) peut aller jusqu'à l'interdiction d'exercer la profession.

Le commissaire aux comptes articule sa mission de certification des comptes en 4 grandes étapes :

L'acceptation de la mission. Avant d'accepter une nouvelle mission d'audit légal dans une entreprise, le commissaire aux comptes doit s'assurer qu'il est capable d'assurer cette mission avec indépendance (pas de liens familiaux ou amicaux), qu'il a les moyens humains, techniques et suffisamment de temps disponible.

Les commissaires aux comptes informent la compagnie régionale de ce nouveau mandat dans les 8 jours qui suivent la nomination. La compagnie régionale tient à jour le registre des mandats d'un même commissaire. A son tour la compagnie régionale informe la compagnie nationale.

Egalement l'entreprise qui a nommé le commissaire aux comptes doit effectuer une publicité légale (prévue par la loi). C'est une information publiée dans une rubrique spécialisée de journaux diffusés en France.

La lettre de mission. Le mandat du titulaire (et du suppléant) est de 6 ans. Bien que la mission soit définie par la loi et les Normes d'Exercice Professionnel (NEP) de la Compagnie, un contrat (la lettre de mission) doit être établi entre le commissaire aux comptes et l'entreprise auditée.

La mission est permanente, c'est-à-dire que le commissaire aux comptes et ses collaborateurs peuvent en théorie intervenir dans l'entreprise tous les jours de l'année. Mais pour faciliter les relations entre l'entreprise et le commissaire aux comptes la lettre de mission indique un calendrier des interventions ainsi que les honoraires. Cela suppose que le commissaire aux comptes ait évalué les risques supportés par l'entreprise, d'où la rencontre avec les dirigeants, la prise de connaissance de l'entreprise à auditer, et l'évaluation des risques auxquels est confrontée l'entité. Il peut alors faire une première estimation du risque d'erreurs dans les comptes. Compte tenu de ces conclusions, le commissaire aux comptes organise et planifie la mission. Le plan de mission regroupe les éléments suivants : travaux de contrôle à effectuer, répartition du temps, affectation des collaborateurs sur les contrôles à faire, dates d'intervention dans l'entreprise.

Exécution du travail. L'auditeur et son équipe réalisent les travaux prévus dans le plan de mission. Les travaux d'audit doivent être documentés et vérifiables par le commissaire aux comptes mais aussi par l'entreprise auditée et si besoin par la compagnie régionale et le H3C.

Le commissaire aux comptes établit donc un dossier de travail. Celui-ci doit respecter les normes d'exercice professionnel (NEP).

Il se compose de deux parties standardisées :

– Le dossier permanent qui contient l'ensemble des informations « durables ». Exemple : les dirigeants, l'histoire de l'entreprise, les emprunts, les immobilisations ;

– Le dossier de l'exercice qui va regrouper l'ensemble des feuilles de travail (contrôles qui ont été effectués pendant l'exercice), ainsi que les conclusions de ces travaux.

La rédaction du rapport. Ce rapport indique l'opinion du commissaire aux comptes. Il est joint aux comptes annuels (bilan, compte de résultat, annexes) et informe les tiers sur la fiabilité de ces comptes.

Cette opinion est soit :

– Une certification sans réserve (le résultat de ses travaux est satisfaisant). Le commissaire aux comptes estime que les comptes sont « justes », qu'ils respectent le droit comptable français.

– Une certification avec réserve (pour désaccord ou limitation). Le commissaire aux comptes estime que globalement les comptes sont « justes », mais qu'il existe un petit désaccord (une

mauvaise évaluation d'un actif ou d'un passif, mais sans incidence significative sur le résultat de l'exercice) ou une limitation (il n'a pas pu réaliser tous ses contrôles pour diverses raisons).

– Un refus de certification. Le commissaire aux comptes a constaté de graves erreurs dans la comptabilité de l'entreprise. Les comptes annuels ne donnent pas une image fidèle de l'entreprise.

Le gouvernement français a décidé de relever le seuil de chiffre d'affaires à partir duquel un audit légal est obligatoire dans le but de s'aligner sur la réglementation européenne. De 3,1 millions d'euros de chiffre d'affaires aujourd'hui, il passerait à 8 millions d'euros (et d'un total bilan de 1,55 million à 4 millions). Beaucoup de petites entreprises seraient ainsi libérées de l'obligation de faire certifier leurs comptes par un commissaire aux comptes. Cela représenterait pour ces entreprises, en moyenne une économie de 5 500 €.

La Compagnie nationale des commissaires aux comptes redoute cette décision, car cela pourrait faire perdre 25% des mandats actuels, soit près de 700 millions d'euros de chiffre d'affaires. La CNCC indique que cette réforme entraînerait le licenciement de 6 000 à 7 000 emplois salariés et toucherait 3 500 commissaires (personnes physiques).

Le gouvernement réfléchit à de nouvelles missions à confier aux commissaires aux comptes, mais rien n'est indiqué à l'heure actuelle.

Le contrôle de qualité régulier et obligatoire des services d'audit est le premier et le plus important principe que nous pouvons adopter de la France et introduire en Ukraine. Ce contrôle devrait améliorer la qualité de la prestation de services et prévenir les erreurs éventuelles dans les travaux des cabinets d'audit. Il est nécessaire de créer un organisme approprié qui superviserait la profession de l'auditeur et donnerait des conseils aux jeunes auditeurs pour améliorer le système de contrôle interne.

Les principaux aspects permettant d'améliorer la qualité des tâches effectuées par l'auditeur, sur l'exemple de France, sont les suivants :

- la prédominance d'un aspect qualitatif sur le quantitatif ;
- adhésion à des principes d'éthique professionnelle, basés sur ceux européens ;
- augmentation constante du niveau de connaissance des auditeurs ;
- développement et amélioration du cadre législatif.

Aujourd'hui il est important que l'Ukraine élabore sa propre politique d'amélioration de l'audit, car elle est nécessaire à la fois pour l'État et pour les acteurs économiques. Sur la base de l'expérience de la réalisation d'un audit en France, il est recommandé d'adopter, en Ukraine, des lois qui contrôleront de plus près la qualité des services d'audit et aideront les acteurs de l'économie à se développer.

Conclusions. Le succès de l'Ukraine sur la voie de l'amélioration du niveau des services d'audit dépend avant tout du grand travail éducatif accompli par les organisations professionnelles d'audit auprès des entreprises.

L'article met en évidence l'expérience française de la conduite des activités d'audit et les moyens possibles de son adaptation aux conditions de l'économie ukrainienne. Il est recommandé de déterminer la nécessité d'élaborer des principes organisationnels pour le contrôle de la qualité des services d'audit et le mécanisme de mise en œuvre des mesures de contrôle afin d'orienter les recherches futures.

La bibliographie

1. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T172258.html
2. Петрик О.А. Теоретичні засади розвитку національної системи аудиту України / О.А. Петрик, Г.М. Давидов // Аудитор України. – 2012. – № 10. – С. 16–21.
3. Гончарук В.В. Аудит в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / В.В. Гончарук // Управління розвитком. – 2012. – № 7 (128). – С. 127–128.
4. Шевчук О.А. Аудит в Україні – проблеми та перспективи розвитку / О.А. Шевчук, Н.Г. Здріко // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 6. – С. 530–531.

5. Коли потрібно призначити аудитора? [Електронний ресурс] // Офіційний сайт французької адміністрації. – Режим доступу: <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F31440>

6. Національна аудиторська компанія Франції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cncc.fr/index.html>

Références

1. Law of Ukraine On Audit of Financial Statements and Audit Activities. Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T172258.html

2. Petryk, O.A., & Davydov, G. (2012). *Teoretychni zasady rozvytku natsionalnoi systemy audytu Ukrainy* [The theoretical basis of the national audit Ukraine. Auditor Ukraine (Auditor of Ukraine)], no. 10, pp. 16-21.

3. Honcharuk, V.V. (2012). *Audyt v Ukraini: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku* [Audit in Ukraine: Current State and Development Prospects], vol. 7, pp. 127-128.

4. Shevchuk, O.A. & Zdyrko, N.G. (2010). Audit in Ukraine - problems and prospects. *Zbirnyk naukovykh prats' kafedry ekonomichnoho analizu Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu*, vol. 6, pp. 530-531.

5. Official website of the French administration “When should I appoint an auditor?”. Available at: <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F31440>

6. National Audit Company of France. Available at: <https://www.cncc.fr/index.html>

THE FEATURES OF AUDITING IN FRANCE: ADAPTATION OF FRENCH EXPERIENCE TO THE CONDITIONS OF THE DOMESTIC ECONOMY

Victoriia Y. Onishchenko, Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture (Ukraine). E-mail: yevgeniia.gl@gmail.com

Yevheniia Y. Holovchenko, Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture (Ukraine). E-mail : yevgeniia.gl@gmail.com

DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-8

Key words: *audit, France, auditor services, auditor, audit activity.*

The European integration vector of Ukraine provides and demands transformation of social relations. Ukraine faced a number of fundamentally new tasks, the outcome of which will depend on the position of the state among the European countries and its image in the world.

The theoretical and practical importance of the article lies in the study of foreign experience audit activities, namely the French experience, and in identifying the points that should be adapted in Ukraine to improve the organization of audit activity. First of all it concerns the control on the efficiency of the function performance of the Audit Chamber of Ukraine, which is estimated by participants of the last congress of the Association of Auditors of Ukraine was transformed from the body regulation of audit activity to «closed joint stock company» of large audit firms.

The article reviews the audit and its origin, provides statistics on the number of auditors in France. Different types of French audits and authorities regulating the operation of audit firms are considered. The missions of auditors which are put forward by themselves during the inspection of enterprises are demonstrated.

Summing up, we can say that the reform of the audit system in Ukraine is ineffective because it doesn't protect the interests of society. The study and application of foreign experience will help to form an effective system of audit activity in Ukraine.

An audit is required both for the state and for economic actors, so it is important and necessary to develop a policy to improve it. Based on the audit and experience of France, it is recommended to adopt the necessary legislative acts to control the quality of audit services more closely and to help economic actors develop and benefit Ukraine.

Одержано 7.09.2018.

УДК 332.1
DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-9

V. PAVLOVA,
*Doctor of Science, Full Professor, Head
of Entrepreneurship, Trade and Exchange
Department of Alfred Nobel University (Dnipro)*

N. IVANOVA,
*PhD (Economics), Associate Professor
of Marketing, Management and Public
Administration Department of Donetsk National
University of Economics and Trade named after
Mykhailo Tuhan-Baranovsky*

HIERARCHY MODELING OF THE THREATS OF REGIONAL ECONOMIC SECURITY

Визначено основні загрози регіональній економічній безпеці в сучасних умовах господарювання. Проаналізовано зв'язки між основними загрозами економічній безпеці регіонів України. Проведено систематизацію виявлених загроз за допомогою математичного моделювання. Визначено ступінь впливу та виявлено найбільш суттєві загрози регіональній економічній безпеці. Створено ієрархічну структуру загроз регіональній економічній безпеці з метою забезпечення раннього їх запобігання та реагування на загрози.

Ключові слова: *регіон, економічна безпека, загроза, метод аналітичної ієрархії, математичне моделювання.*

Определены основные угрозы региональной экономической безопасности в современных условиях хозяйствования. Проанализированы связи между основными угрозами экономической безопасности регионов Украины. Проведена систематизация выявленных угроз при помощи математического моделирования. Определена степень влияния и выявлены наиболее существенные угрозы региональной экономической безопасности. Создана иерархическая структура угроз региональной экономической безопасности с целью обеспечения их раннего предупреждения и реагирования на угрозы.

Ключевые слова: *регион, экономическая безопасность, угроза, метод аналитической иерархии, математическое моделирование.*

Intr oduction

1. Problem statement. Under conditions of destabilization of the national economy, the issue of national economic security and regional imbalances of its provision becomes more and more relevant. This is the economic development of the regions that is the basis for provision of the economic security of the state, especially under conditions of decentralization. The necessity of creation of the effective system of the regional economic security management requires identification of the economic security threats of the regions.

2. Analysis of recent studies and publications. The following domestic and foreign scientists dealt with the problem of provision of the national economic security: A. Williams, G. Turnbull and F. Cheit (Williams, Turnbull, & Cheit, 1982) [1], E. Poirson (Poirson, 1998) [2], H. Maull (Maull, 1984) [3], K. Murdoch (Murdoch, Knorr, Trager 1977) [4], Z.S. Varnalii, D.D. Burkaltseva, A.S. Saienko [5], Z.S. Varnalii, S.V. Onyshchenko, A.A. Maslii [6].

The works of such scientists as O.M. Holovchenko [7], T. E. Voronkova [8], S.P. Stetsenko [9], G.O. Sukrusheva [10], I.V. Zablodska [11] are devoted to study of issues of economic security of the region and its threats. However, despite the sufficient interest

in the issues of economic security of the regions, the issues of impact of different threats to regional economic security remain unresolved.

3. Purpose of the article – modeling of the hierarchical structure of the threats of regional economic security in order to provide early warning and response to threats.

Results and discussion. As a result of the conducted theoretical study, we determined that some researchers characterize the economic security from perspective of the necessity to provide the resistance of the economic system to impact of threats.

The group of authors [6] draw attention to the fact that the economic security of Ukrainian economy under modern conditions is based on situational response to threats that have already arisen.

G.O. Sukrusheva determines the economic security of the region as provision of the independence from impact of internal and external factors, provision of safe operation mode of the objects of management in order to create conditions for sustainable economic growth and conditions of full life of the population [10].

In our opinion, the statement of O.M. Holovchenko about special role of meso-levels, which is that they serve as buffers, when the threats to stability of the economic system main levels are active, and serve as reserves at surplus or deficiency of the factors, resources and conditions of sustainable development [7], is expedient.

From perspective of S.P. Stetsenko, the place in the common economic space, concentration on their territories of natural raw material resources, industrial potential, transport corridors connecting the regional economy is the specific factor of emergence of threats of economic security of the regions of Ukraine [9].

At the same time the scientists determine the different types of the threats of regional economic security. Concerning the scope of threats occurrence, we can distinguish the following main groups [12]: production and technology (Endress, 2015) [13], (Heiets, 2006) [14], market (Sandri, 2014) [15], finance (Gourio, 2013) [16], social (Imrohoroglu, 2012) [17], legal and regulatory (Volker & Marion, 2010) [18], administrative and political (Chomaa, Hanocha, Gummeruma, & Hodsonb, 2013) [19], ecological (Stern, 2013) [20].

Considering the regional economic security from the perspective of provision of national security, we deem it expedient to determine the key threats of economic security of the region and the degree of their impact. Based on the results of studies of these threat groups, we suggest to determine the degree of impact on the regional economic security threats presented in table 1.

Table 1

List of the threats of regional economic security and their mathematical notation*

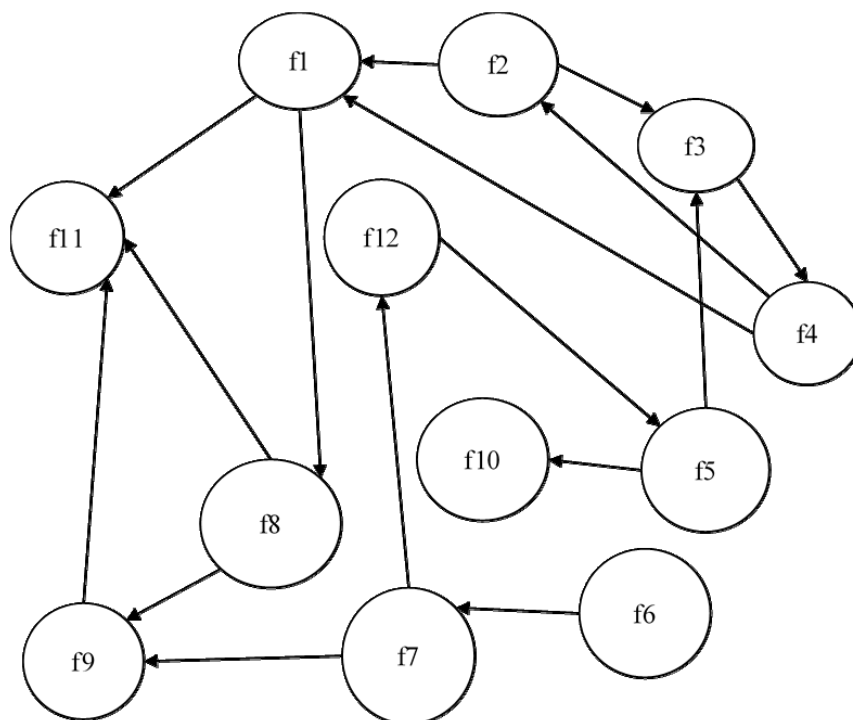
Mathematical notation	Name of the factor
f1	Industrial potential disruption
f2	Loss of sales market
f3	Loss of competitiveness and competitive advantages
f4	Decline in financial liquidity
f5	Deterioration in financial condition
f6	Migration
f7	Deterioration of living standards
f8	Increase in economic crimes
f9	Low level of legal security
f10	Changes of guarantees of economic activities
f11	Political instability
f12	Deterioration in state of the environment

*Compiled by the author.

We offer to conduct the identification of the key threats to the economic security of the region and the degree of their impact with the help of analytic hierarchy process. The analytic

hierarchy process – a hierarchical representation of the elements that define the essence of problem, was analyzed in the works of T. Saaty (Saaty, 1994) [21]. The analytic hierarchy process is an effective way for a person, who makes decisions in determining priorities. The hierarchy process takes into account both the subjective and objective aspects of the decision.

Let's suppose that a set of these threats is a subset $F1 = \{f1, f2, f3, f4, f5, f6, f7, f8, f9, f10, f11, f12\}$, that characterizes the selection of the most significant factors from the set of regional economic security threats. The subset of the selected threats and relations between them are given as an oriented graph (fig. 1), where the elements of subset F1 are placed in the vertex of graph, the arcs would connect adjacent pairs of vertices (f_i, f_j) , for which the relationship was defined.



**Fig. 1. Graph of dependency between the main threats of regional economic security
Compiled by the author.**

As a result, it was constructed the graph with 12 vertices connected by arrows that indicate the presence of dependency. The arrow is directed from factor (threat) f_i , which depends on factors f_j (end of arrow).

According to the data of constructed graph, we compile the binary matrix of dependency

$B = \{b_{ij}, i, j = \overline{1,12}\}$ for the set of vertices F1 under the following rule:

$$b_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{if } f_i \text{ depends on } f_j \\ 0, & \text{if } f_i \text{ does not depend on } f_j \end{cases} \quad (1)$$

Thus, depending on the result of binary relation “depends on”, the matrix elements take two values 0 and 1. The results of construction of dependency matrix are presented in table 2.

Table 2

Binary matrix of dependency*

	f1	f2	f3	f4	f5	f6	f7	f8	f9	f10	f11	f12
f1								1			1	
f2	1		1									
f3				1								
f4	1	1										
f5			1							1		
f6							1					
f7									1			1
f8									1		1	
f9											1	
f10												
f11												
f12					1							

*Compiled by the author.

The reachability matrix is formed on next stage of the analytic hierarchy process of threats to regional economic safety of method, directly according to the original directed graph. The filling of matrix with binary elements is carried by row (left – right) under the rule:

$$d_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{if from } i \text{ you can reach } j \\ 0, & \text{otherwise} \end{cases} \quad (2)$$

By applying this rule and data of basic graph we built a reachability matrix (table 3).

Table 3

Reachability matrix*

	f1	f2	f3	f4	f5	f6	f7	f8	f9	f10	f11	f12
f1	1							1	1		1	
f2	1	1	1	1				1	1		1	
f3			1	1								
f4	1	1	1	1				1	1		1	
f5	1	1	1	1	1			1		1	1	
f6			1		1	1	1		1	1	1	1
f7	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1
f8								1	1		1	
f9									1		1	
f10										1		
f11											1	
f12	1	1	1	1	1					1		1

*Compiled by the author.

We identified two subsets from set F1 for each of the twelve factors: $R(f_i)$ – reachability set, $A(f_i)$ – pre-set (set of pervious vertices). The vertex is deemed reachable, if the vertex f_j can be reached from the vertex f_i , i.e. if there is a path in the graph (see fig. 1) that leads from the vertex f_i to the vertex f_j . Similarly, the vertex f_i is called previous to the vertex f_j , if it is possible to reach f_i from f_j .

The set of those vertices $A(f_i) = R(f_i) \cap A(f_i)$, for which the condition of unreachability from each vertex of remaining sets is fulfilled, can be designated as a level of hierarchy. Formed sets $R(f_i)$, $A(f_i)$ and their intersection $R(f_i) \cap A(f_i)$ are presented in table 4.

Table 4

Iteration 1*

	$R(f_i)$	$A(f_i)$	$R(f_i) \cap A(f_i)$
f1	f1, f8, f9, f11	f1, f2, f4, f5, f7	f1
f2	f1, f2, f3, f4, f8, f9, f11	f2, f4, f5, f7, f12	f2, f4
f3	f3, f4	f2, f3, f4, f5, f6, f7, f12	f3, f4
f4	f1, f2, f3, f4, f8, f9, f11	f2, f3, f4, f5, f7, f12	f2, f3, f4,
f5	f1, f2, f3, f4, f5, f8, f10, f11	f5, f6, f7, f12	f5
f6	f3, f5, f6, f7, f9, f10, f11, f12	f6	f6
f7	f1, f2, f3, f4, f5, f7, f8, f9, f10, f11, f12	f6, f7	f7
f8	f8, f9, f11	f1, f2, f4, f5, f7, f8	f8
f9	f9, f11	1, f2, f4, f6, f7, f8, f9	f9
f10	f10	f5, f6, f7, f10, f12	f10
f11	f11	1, f2, f4, f5, f6, f7, f8, f9, f11	f11
f12	f1, f2, f3, f4, f5, f10, f12	f6, f7, f12	f12

*Calculated and compiled by the author.

The vertices of graph, which satisfy the condition $A(f_i) = R(f_i) \cap A(f_i)$, form the first (lower) level of the hierarchy. These vertices can be considered as those, which are unreachable from all other vertices of the graph.

On the results of the first iteration we determined the first level (the lowest in terms of the importance of the impact on regional economic security) of threats hierarchy – f6 “Migration”. We exclude all “f6” from the data of table and perform similar calculations until there is a single object. Next eight iterations allowed to determine the next levels of hierarchy of threats to economic security of the region (fig. 2).

The obtained model of hierarchy of factors having impact on the economic security of the region allowed to get the hierarchical structure of key threats to regional economic security (fig. 3).

According to the constructed model of key threats to regional economic security we can make a conclusion on political instability as the main threat to the economic security of the region. Equally important is the low level of legal protection and growth of economic crime. These de-stimulators of economic security of the region can be attributed to a group of legal, administrative and political threats that arise during the implementation of the state regional policy.

One of the significant economic threats is the destruction of the industrial potential of the region, which under current conditions is a major source of economic development. One of the main priorities of regional policy should be to maintain and to develop the industrial potential of the region. The group of threats of 5 level is interesting in the structure of the obtained model: reducing of financial liquidity, loss of markets and a loss of competitiveness and the competitive advantages. They represent a complete cycle of relationships (see fig. 2) and are the result of the previous de-stimulators of regional economic security. The last level of the developed model of hierarchy includes such de-stimulators as deterioration of living standards and migration. But it should be noted that this does not show the insignificance of these threats, because the formal stratification of factors of threats of regional economic development leads to the fact that some of the threats should be the last.

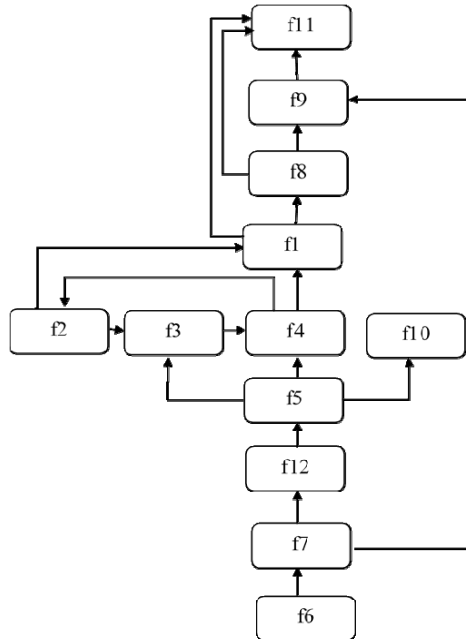


Fig. 2. Model of hierarchy of factors having impact on the economic security of the region
Compiled by the author.

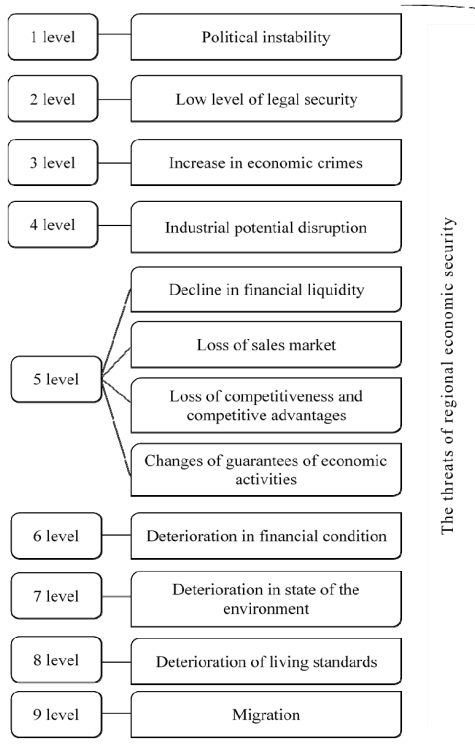


Fig. 3. Model of hierarchy of the key threats to the economic security of the region
Compiled by the author.

It should be noted that the classification of threats to a particular hierarchical level is made objectively, the reliability of the obtained results is provided by the application of methods of system analysis and mathematical modeling. The model can be modified by changing the relations between the threats in the first stage of modeling – at the construction of oriented graph.

Conclusions. The hierarchical model contains the key threats to the economic security of the region, which are placed according to their relevance and significance for ensuring of regional economic security. The presented model of structure of regional economic security threats allows to develop an early prevention and response system as part of preventive governance. The objectivity and reliability of the model is confirmed using the methods of system analysis.

Bibliography

1. Williams C.A. Economic and social security: social insurance and other approaches / Chester Arthur Williams, John Gudert Turnbull, Earl Frank Cheit. – New York: John Wiley & Sons Inc, 1982. – 608 p.
2. Poirson H. Economic security, private investment, and growth in developing countries / Helene Poirson. – Washington: International Monetary Fund, African Dept, 1998. – 31 p.
3. Maull H. Raw Materials, Energy and Western Security / H. Maull. – L., 1984. – 413 p.
4. Murdoch C. Economic Factors as Objects of Security: Economics, Security and Vulnerability / C. Murdoch // Economic Issues and National Security / ed. by K. Knorr, F. Trager. – Lawrence, 1977. – P. 67–98.
5. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: монографія / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. – К.: Знання України, 2011. – 299 с.
6. Варналій З.С. Механізм попередження загроз економічній безпеці України [Електронний ресурс] / З.С. Варналій, С.В. Онищенко, О.А. Маслій // Економічний часопис-XXI. – 2016. – № 159. – С. 20–25. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2016_159_5
7. Головченко О.М. Економічна безпека регіону в гарантуванні стабільності національної економіки: монографія / О.М. Головченко. – Одеса: Букаєв Вадим Вікторович, 2008. – 399 с.
8. Воронкова Т.Є. Економічна безпека регіону в системі ієрархії економічної безпеки / Т.Є. Воронкова // Економіка та менеджмент: перспективи розвитку: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 20 листопада 2014 року / за заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2014. – С. 63–65.
9. Стеценко С.П. Закономірності формування мезоекономічного рівня економічної безпеки [Електронний ресурс] / С.П. Стеценко // Ефективна економіка. – 2013. – № 3 – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2495>
10. Сукрушева Г.О. Теоретичні аспекти поняття «економічна безпека регіону» / Г.О. Сукрушева // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3. – С. 231–238.
11. Заблодська І.В. Збалансований розвиток регіону як передумова його економічної безпеки / І.В. Заблодська // Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту імені Володимира Даля. – Луганськ: Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2011. – № 7. – С. 146–159.
12. Dyuzhilova O.M. Methodology of Risk Analysis and Regional Economic Security Threats / O.M. Dyuzhilova, I.V. Vyakina // Asian Social Science. – 2015. – Vol. 11, no. 20, pp. 74–81.
13. Endress L.H. Scarcity, Security, and Sustainable Development / L.H. Endress [Електронний ресурс] // Sustainable Economic Development. Resources, Environment and Institution. – Amsterdam; Boston: Elsevier, 2015. – P. 49–66. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-12-800347-3.00003-0>
14. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / В.М. Гєєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк [та ін.]; за ред. В.М. Гєєця. – Харків: ІН-ЖЕК, 2006. – 240 с.
15. Sandri D. Growth and Capital Flows with Risky Entrepreneurship / D. Sandri [Електронний ресурс] // American Economic Journal: Macroeconomics. – 2014. – 6 (3). – P. 102–123. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1257/mac.6.3.102>

16. Gourio F. Credit Risk and Disaster Risk [Електронний ресурс] / F. Gourio // American Economic Journal: Macroeconomics. – 2013. – 5 (3). – P. 1–34. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1257/mac.5.3.1>
17. Imrohoroğlu S. Social Security Reforms: Benefit Claiming, Labor Force Participation, and Long-Run Sustainability [Електронний ресурс] / S. Imrohoroğlu, S. Kitao // American Economic Journal: Macroeconomics. – 2012. – 4 (3). – P. 96–127. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1257/mac.4.3.96>
18. Volker A. Income redistribution and criminality in a growing economy [Електронний ресурс] / A. Volker, H. Marion // International Review of Law and Economics. – 2010. – 30 (4). – P. 338–344. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1016/j.irl.2010.08.002>
19. Chomaа B. Relations between risk perceptions and socio-political ideology are domain -and ideology- dependent [Електронний ресурс] / B. Chomaа, Y. Nanocha, M. Gummeruma, G. Hodsonb // Personality and Individual Differences. – 2013. – 54 (1). – P. 29–34. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2012.07.028>
20. Stern N. The Structure of Economic Modeling of the Potential Impacts of Climate Change: Grafting Gross Underestimation of Risk onto Already Narrow Science Models [Електронний ресурс] / N. Stern // Journal of Economic Literature. – 2013. – 51 (3). – P. 838–859. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1257/jel.51.3.838>
21. Saaty T.L. Fundamentals of decision making and proritry theory with the analytic hierarchy process / T.L. Saaty. – Pittsburgh, PA: RWS Publications, 1994. – 527 p.

References

- Williams, C., Turnbull, J. & Cheit, E. (1982). Economic and social security: social insurance and other approaches. New York, USA: John Wiley & Sons Inc., 608 p.
- Poirson, H. (1998). Economic security, private investment, and growth in developing countries. Washington, USA: International Monetary Fund, African Dept., 31 p.
- Maull, H. (1984). Raw Materials, Energy and Western Security. London, Basingstoke, The Macmillan Press Ltd., 413 p.
- Murdoch, C. (1977). *Economic factors as objects of security; Economics, security and vulnerability*. Economic issues and national security, pp. 67-98.
- Varnaliy, Z.S., Burkaltseva, D.D. & Sayenko, O.S. (2011). Economic security of Ukraine: problems and priorities of strengthening. Kyiv: Znannia Ukrainy, 299 p.
- Varnaliy, Z., Onishchenko, S. & Masliy, A. (2016). *Threat prevention mechanisms of Ukraine's economic security*, Economic Annals-21, no. 159 (5-6), pp. 20-24.
- Holovchenko, O.M. (2008). Economic security of the region as a guarantee of stability of the national economy. Odesa, Bukaiev Vadym Viktorovych Publ., 399 p.
- Voronkova, T.E. (2014). *The economic security of the region in a hierarchy of economic security*. The Four International Scientific and Practical Conference “Economics and management: development perspectives”. SumDU, pp. 63-65.
- Stetsenko, S.P. (2013). Patterns mezoekonomichnoho formation of economic security. *Efektivna ekonomika*, no. 3. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2495> (accessed March 2, 2018).
- Sukrusheva, H.O. (2015). *The theoretical aspects of the concept of economic security of the region*. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo - Foreign trade, economics, finance, law*, no. 3, pp. 231-238.
- Zablodska, I.V. (2011). *Balanced regional development as a precondition for its economic security*. Bulletin of the Volodymyr Dahl East Ukrainian national university, no. 11, pp. 146-159.
- O.M. Dyuzhilova & I.V. Vyakina (2015). *Methodology of Risk Analysis and Regional Economic Security Threats*. Asian Social Science, vol. 11, no. 20, pp. 74-81.
- Endress, L.H. (2015). *Sustainable Economic Development*. Resources, Environment and Institutions. Chapter 3 Scarcity, Security, and Sustainable Development, pp. 49-66. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-12-800347-3.00003-0> (accessed December 21, 2017).

14. Heiets, V.M., Kyzym, M.O., Klebanova, T.S. & Cherniak, O.I. (2006). Modeling of economic security: state, region, enterprise. Kharkiv: INZhEK, 240 p.
15. Sandri, D. (2014). *Growth and Capital Flows with Risky Entrepreneurship*. American Economic Journal: Macroeconomics, no. 6 (3), pp. 102-123. Available at: <http://dx.doi.org/10.1257/mac.6.3.102> (accessed February 12, 2018).
16. Gourio, F. (2013). *Credit Risk and Disaster Risk*. American Economic Journal: Macroeconomics, no. 5 (3), pp. 1-34. Available at: <http://dx.doi.org/10.1257/mac.5.3.1> (accessed December 15, 2017).
17. Imrohoroğlu, S. & Kitao, S. (2012). *Social Security Reforms: Benefit Claiming, Labor Force Participation, and Long-Run Sustainability*. American Economic Journal: Macroeconomics, no. 4 (3), pp. 96-127. Available at: <http://dx.doi.org/10.1257/mac.4.3.96> (accessed December 14, 2017).
18. Volker, A., & Marion, H. (2010). *Income redistribution and criminality in a growing economy*. International Review of Law and Economics, no. 30 (4), pp. 338-344.
19. Chomaa, B., Hanocha, Y., Gummeruma, M., & Hodsonb, G. (2013). *Relations between risk perceptions and socio-political ideology are domain- and ideology- dependent*. Personality and Individual Differences, no. 54 (1), pp. 29-34. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2012.07.028> (accessed December 21, 2017).
20. Stern, N. (2013). *The Structure of Economic Modeling of the Potential Impacts of Climate Change: Grafting Gross Underestimation of Risk onto Already Narrow Science Models*. Journal of Economic Literature, no. 51 (3), pp. 838-859. Available at: <http://dx.doi.org/10.1257/jel.51.3.838> (accessed March 2, 2018).
21. Saaty, T.L. (1994). *Fundamentals of Decision Making and Priority Theory with the Analytic Hierarchy Process*. Vol. 6. RWS Publications, Pittsburgh, PA, 527 p.

HIERARCHY MODELING OF THE THREATS OF REGIONAL ECONOMIC SECURITY

Valentyna A. Pavlova, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine). E-mail: pavlova@duan.edu.ua
Natalia S. Ivanova, Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tuhan-Baranovsky (Ukraine). E-mail: ivanova@donnuet.edu.ua
 DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-9

Key words: *region, economic security, threat, method of analytical hierarchy, mathematical modeling.*

The purpose of the research is modeling of the hierarchical structure of the threats to the regional economic security. The economic security is analyzed as the part of the social-economic system of the particular region demonstrating the ability to prevent the destabilizing impact of the threats of different types and guarantee the necessary economic independence.

The main threats to the regional economic security in the modern economic conditions have been defined. The connections between the main threats to the regional economic security of Ukraine have been analyzed. The mathematical modeling method has been applied for the systematization of the detected threats. The degrees of impact, as well as the most significant threats to the regional economic security have been identified.

The hierarchical structure of the threats to the regional economic security has been made to provide the timely prevention and response to the threats.

The methods of theoretical generalization, the system analysis methods to prove the objectivity and reliability of the given model have been applied for the studying and systematization of the key threats to the regional economic security. The hierarchical structure of the given threats to the regional economic security with the help of the hierarchy analysis method has been developed according to the impact and significance for the regional economic security.

The interdependence between the threats has been defined. The relationship between the threats has been demonstrated on the graph. The importance of the group of the legislative and administrative political threats that can appear while implementing the state regional policy has been indicated as a result of research based on the given hierarchical structure. The most important threats include: loss

of the markets, population migration, competitiveness of the region, protection and rational use of the natural resources, political instability. The destroying of the regional industrial potential which can become one of the most important leverage to the state economic development has been indicated as the main threat. It has been proved that the support and development of the regional industrial potential can be one of the main priorities of the regional policy.

The developed structural model of the threats to the regional economic security allows develop the system of timely prevention and response to the threats as a part of the preliminary control.

The peculiarity of the given model is its possibility to be modified by changing the relationship between the threats on the first stage of the modeling process while making the preliminary graph. The applied model can be the basis for defining the impact of the threats for the regional economic security and measuring the possibility of the regions to prevent the identified threats.

Одержано 30.09.2018.

УДК 336.71
DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-10

З.С. ПЕСТОВСЬКА,
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних фінансів,
обліку та оподаткування Університету
імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СУЧАСНІ АСПЕКТИ ДІАГНОСТИКИ

Наведено основні загрози та узагальнено існуючі методики діагностики рівня фінансової безпеки банківської діяльності, проведено аналіз рівня та виявлено найбільш значущі показники фінансової безпеки банківської діяльності в Україні.

Ключові слова: *фінансова безпека банківської діяльності, діагностика фінансової безпеки банківської діяльності, індикатори фінансової безпеки банківської діяльності.*

Определены основные угрозы и обобщены существующие методики диагностики уровня финансовой безопасности банковской деятельности, проведен анализ уровня и выявлены наиболее значимые показатели финансовой безопасности банковской деятельности в Украине.

Ключевые слова: *финансовая безопасность банковской деятельности, диагностика финансовой безопасности банковской деятельности, индикаторы финансовой безопасности банковской деятельности.*

Стрімке скорочення кількості українських банків негативно вплинуло на економіку України через погіршення платоспроможності підприємств та зростаючу недовіру населення до банківської системи.

У закордонних наукових та практичних джерелах фінансова безпека (в тому числі банківська) найчастіше сприймається з точки зору захисту даних клієнтів та протидії шахрайству і хакерським атакам. Більшості закордонних банкірів, напевно, й на думку б не спало захищатися від власного центрального банку. Саме тому, з нашої точки зору, у законодавстві та практичній діяльності банківських систем розвинутих країн не знайшлося норм щодо скасування ліквідації банку та відновлення його діяльності. Тому наукові дослідження, спрямовані на вдосконалення систем ідентифікації та протидії банків зовнішнім та внутрішнім загрозам є актуальними як для керівництва окремих банків, так і для підвищення фінансової грамотності населення.

Українська банківська система майже п'ятнадцять років демонструвала зростання та добробут, але фактично так і не стала надійною фінансовою основою для економіки, тому постає питання, чому заходи з нагляду та регулювання банківської діяльності з боку НБУ не дають бажаного ефекту. Необхідне підвищення рівня капіталізації комерційних банків протягом багатьох років на практиці не здійснювалося. Тому проблема модернізації банківської системи з урахуванням усіх факторів (індикаторів, ризиків та загроз) фінансової безпеки є пріоритетною для забезпечення економічної безпеки нашої країни.

Питанням фінансової безпеки на рівні держави, підприємств, банків присвячено низку теоретичних та практичних розробок О. Барановського, Т. Болгар, О. Горалько, Н. Гребенюк, Б. Дадашева, С. Добринь, Н. Зачосовой, О. Мартинюк, А. Пластуна, С. Побережного, І. Убілава та багатьох інших.

Метою цього дослідження є аналіз стану фінансової безпеки банківської системи України та визначення ефективного комплексу індикаторів фінансової безпеки.

Невід'ємною складовою економічної безпеки держави є фінансова безпека банківської діяльності, яка, на думку Т.М. Болгар [1], містить три підсистеми: фінансової

діагностики, фінансових важелів і методів забезпечення фінансової безпеки; контролю і аналізу результатів. У нашому дослідженні зупинимося на першій з цих підсистем – фінансовій діагностиці.

Н.О. Гребенюк [2] розглядає фінансову безпеку банківських установ як такий стан банку, за якого він може ефективно протистояти існуючим загрозам своєї діяльності, прогнозувати можливі ризики й уникати їх, при цьому рух його фінансових потоків є безперервним і достатнім для реалізації стратегії стійкого розвитку.

О.В. Горалько [3] вважає, що фінансова безпека банку є сукупністю умов, за яких потенційно небезпечним для фінансового стану банку діям чи обставинам легко запобігти чи вони зведені до рівня, коли не можуть зашкодити функціонуванню банку, збереженню його майна й інфраструктури і завадити досягненню банком його цілей.

Більшість існуючих методик вимірювання рівня безпеки ґрунтуються на методах і показниках економічного й фінансового аналізу. Щодо інтегральних методик визначення рівня економічної безпеки банку, І.П. Мойсеєнко та О.А. Мартинюк [4] вважають їх недоліком відсутність обґрунтованого вибору репрезентативних показників та їх порогових (оптимальних, рекомендованих) значень. Ще однією проблемою є складність оцінки впливу на рівень фінансової безпеки якісних показників (рівень довіри контрагентів, якість обслуговування, ефективність управління).

Зважаючи на вищевикладене, для аналізу впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність банківської системи нами було відібрано велику кількість абсолютних та відносних показників (табл. 1).

Таблиця 1

Показники, які впливають на фінансову безпеку банківської діяльності*

Абсолютні показники	Опт. знач.	Відносні показники	Опт. знач.
ВВП	–	Облікова ставка НБУ (середньорічна), %	≤10
Кількість банків, що мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій	–	Річний темп інфляції (індекс споживчих цін), %	<10
Офіційні резервні активи, млн грн	–	Валовий зовнішній борг до ВВП, %	≤50
Готівка (M0)	–	Офіційні резерви до валового зовнішнього боргу, %	>100
Агрегат M1	–		
Агрегат M2	–	Імпорт до ВВП, %	–
Грошова маса – агрегат M3	–	Експорт до ВВП, %	–
Швидкість обігу грошової маси (ВВП:M2), обертів за рік	1–2	Обсяг золотовалютних резервів до річного обсягу імпорту, %	>25
Коррахунки банків, усього	–	Приріст первинної емісії НБУ	<20
Грошова база	–	Обсяг готівки до ВВП, %	≤4
Доходи банків, усього	–	Грошова маса M1, % до ВВП	15–20
Витрати банків, усього	–	Грошова маса M2, % до ВВП (рівень монетизації ВВП)	50–80
Результат діяльності банків, усього	–		
Фінансування Державного бюджету, млн грн	–	Грошова маса M3 до ВВП, %	>50
		Приріст коррахунків	–
Кошти, перераховані НБУ в бюджет	0	Приріст грошової бази	–
Активи банків	–	Процентна ставка за ОВДП	<8,5
Загальні активи (не скориговані на резерви під активні операції)	–	Достатність (адекватність) регулятивного капіталу (H2)	>10
Готівкові кошти та банківські метали	–	H4 норматив миттєвої ліквідності, %	≥20
Кошти банків у НБУ	–	H5 норматив поточної ліквідності, %	≥40
Кредити надані, з них:	–	H6 норматив короткострокової ліквідності, %	≥60
кредити, що надані суб'єктам господарювання	–	Регулятивний капітал I рівня до активів, зважених за рівнем ризику, %	–

Закінчення табл. 1

Абсолютні показники	Опт. знач.	Відносні показники	Опт. знач.
кредити, надані фізичним особам	–	Рентабельність активів, %	–
Вкладення в цінні папери	–	Рентабельність капіталу, %	–
Резерви під активні операції банків	–	Відсоткова маржа до валового доходу, %	–
Пасиви, усього, з них:	–	Непроцентні витрати до валового доходу, %	–
Капітал	–		
з нього: сплачений зареєстрований статутний капітал	–	Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі	–
Регулятивний капітал	–	Відсоткова ставка за кредитами в грн реальному сектору, %	≤10
Зобов'язання банків, з них:	–		
кошти суб'єктів господарювання	–	Ліквідні активи до сукупних активів, %	–
з них: строкові кошти суб'єктів господарювання	–	Недійсні кредити без урахування резервів до капіталу, %	–
кошти фізичних осіб	–	Частка кредитного портфеля в активах банків, %	>45
з них: строкові кошти фізичних осіб	–		
Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млн грн	–	Сукупні активи банківської системи до ВВП, %	>80
Доходи населення, усього	–	Частка капіталу в пасивах	–
Витрати та заощадження населення, усього	–	Частка строкових коштів суб'єктів господарювання у загальному обсязі	>50
з них: приріст фінансових активів	–		
Наявний дохід	–	Частка строкових коштів фізичних осіб	>50
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн	–	Відсотки за депозитами реального сектора	–
Реальний наявний дохід, % до попереднього року	–	Чиста відкрита валютна позиція в іноземній валюті до капіталу, %	≤30
Кількість суб'єктів господарювання (в т.ч. ФОП), од.	–	Індекси промислової продукції за видами діяльності (до відповідного періоду попереднього року), %	>100
Кількість суб'єктів господарювання, од.	–		
Кількість суб'єктів господарювання на 10000 осіб населення, од.	–	Рівень безробіття населення (за методологією МОП), % до економічно активного населення у віці 15–70 років	–
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн грн	–		
Фінансовий результат реального сектора до оподаткування	>0	Підприємства, які одержали прибуток, % до загальної кількості підприємств	100
Фінансовий результат (прибуток)	>0		
Фінансовий результат (збиток)	0	Підприємства, які зазнали збитків, % до загальної кількості підприємств	0

*Розроблено автором за даними [5; 6].

Порівняння даних банківської системи за 2011–2017 рр. з пороговими значеннями індикаторів (табл. 2) показало, що відношення валового зовнішнього боргу до ВВП вже четвертий рік поспіль перевищує безпечний поріг в 2,5 рази, відношення агрегату МЗ до ВВП стабільно менше порогового значення, доходність державних цінних паперів постійно набагато перевищує безпечний поріг, рентабельність активів та рентабельність капіталу мають від'ємне значення через хронічну збитковість банківської системи в цілому, частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі минулого року досягла 54% при пороговому значенні 5%, сукупні активи банківської системи до ВВП за останні роки знизилися вдвічі від безпечного рівня, частка

строкових коштів суб'єктів господарювання вдвічі нижче порогового значення. Проте є й позитивні тенденції – економічні нормативи (Н2 достатність (адекватність) регулятивного капіталу, Н4 норматив миттєвої ліквідності, Н5 норматив поточної ліквідності, Н6 норматив короткострокової ліквідності) стабільно демонструють значення вище порогового.

Таблиця 2

Динаміка відносних показників фінансової безпеки банківської системи, які мають порогові значення (2011–2017 рр.)*

Показник	Порог. знач.	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Облікова ставка НБУ (середньорічна), %	≤10	7,75	7,60	6,50	14,50	24,90	18,00	14,00
Річний темп інфляції (індекс споживчих цін), %	<10	4,60	-0,20	0,50	24,90	43,30	12,40	13,70
Валовий зовнішній борг до ВВП, %	≤50	76,60	73,70	74,60	95,10	131,30	121,90	110,70
Офіційні резерви до валового зовнішнього боргу, %	>100	25,19	18,23	14,40	5,96	10,92	13,67	16,13
Обсяг золотовалютних резервів до річного обсягу імпорту, %	>25	32,12	24,34	20,97	10,75	26,15	30,19	30,92
Приріст первинної емісії НБУ	<20	5,29	5,49	16,99	19,00	-0,10	11,11	5,77
Обсяг готівки до ВВП, %	≤4	15,92	14,47	16,23	18,06	14,22	13,18	11,15
Грошова маса М1, % до ВВП	15–20	23,63	23,01	26,20	27,80	23,75	22,22	20,17
Грошова маса М2, % до ВВП (рівень монетизації ВВП)	50–80	51,78	54,90	61,85	60,98	49,98	46,21	40,52
Грошова маса М3 до ВВП, %	>50	52,07	54,91	61,86	60,88	48,79	46,23	40,53
Приріст коррахунків	> темп інфляції	32,83	12,48	33,82	-17,61	-1,05	50,36	-7,44
Приріст грошової бази		6,29	6,41	20,34	8,46	-3,59	18,79	4,58
Процентна ставка за ОВДП	<8,5	9,17	12,94	13,13	13,44	13,07	9,16	10,47
Достатність (адекватність) регулятивного капіталу (Н2)	>10	18,90	18,06	18,26	15,60	12,31	12,69	16,10
Н4 норматив миттєвої ліквідності, %	≥20	58,48	69,26	56,99	57,13	78,73	60,79	55,55
Н5 норматив поточної ліквідності, %	≥40	70,53	79,09	80,86	79,91	79,98	102,14	108,08
Н6 норматив короткострокової ліквідності, %	≥60	94,73	90,28	89,11	86,14	92,87	92,09	98,37
Рентабельність активів, %	>0	-0,76	0,45	0,12	-4,07	-5,46	-12,60	-1,93
Рентабельність капіталу, %	>0	-5,27	3,03	0,81	-30,46	-51,91	-116,74	-15,84
Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі	<5	14,73	16,54	12,89	18,98	28,03	30,47	54,54
Відсоткова ставка за кредитами в грн реальному сектору, %	≤10	14,20	18,70	18,40	20,50	18,90	17,70	17,10
Частка кредитного портфеля в активах банків, %	>45	78,28	72,33	71,31	76,42	80,50	82,14	82,57
Сукупні активи банківської системи до ВВП, %	>80	86,08	80,25	87,23	84,05	63,08	50,84	43,63
Частка строкових коштів суб'єктів господарювання	>50	39,87	45,81	44,57	39,23	30,35	27,39	27,08

Показник	Порог. знач.	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Частка строкових коштів фізичних осіб	>50	77,54	79,43	80,88	76,64	73,15	73,39	68,79
Відсотки за депозитами реального сектора	≥ облікова ставка	9,30	13,70	11,30	6,40	6,90	9,60	9,50
Чиста відкрита валютна позиція в іноземній валюті до капіталу, %	≤30	8,41	2,50	6,94	31,69	136,03	118,88	89,61
Індекси промислової продукції за видами діяльності (до відповідного періоду попереднього року), %	>100	108,00	99,30	95,70	89,90	87,00	102,80	100,40
Рівень безробіття населення (за методологією МОП), % до економічно активного населення у віці 15–70 років	0	7,90	7,50	7,20	9,30	9,10	9,30	9,50
Підприємства, які одержали прибуток, % до загальної кількості	100	65,10	64,50	65,90	66,30	73,70	73,40	72,80
Підприємства, які зазнали збитків, % до загальної кількості підприємств	0	34,90	35,50	34,10	33,70	26,30	26,60	27,20

*Складено автором за [5–9; 10, с. 88; 11–14].

Для достовірного відображення об'єктивно існуючих в економіці процесів необхідно виявити причинні залежності і дати їм кількісну оцінку. Як показав кореляційний аналіз значень індикаторів, багато з них демонструють автокореляцію. Тому ми вважаємо доцільним вибрати з них найбільш показові з метою зменшення масиву даних, необхідних для діагностики фінансової безпеки банківської системи.

Результуючою ознакою за абсолютними показниками обрано результат діяльності банків за відповідний рік, за відносними – рентабельність активів банків. Відповідно, величина коефіцієнта кореляції і тіснота зв'язку за «Таблицею Чеддока» щодо обраних нами індикаторів розподілилися таким чином (табл. 3 і 4).

Таблиця 3

Величина коефіцієнта кореляції і тіснота зв'язку абсолютних показників з результуючою ознакою – результат діяльності банків – за «Таблицею Чеддока»

Коефіцієнт кореляції	Тіснота зв'язку	Індикатор	Коефіцієнт кореляції
1,00	Зв'язок функціональний	–	–
0,90–0,99	Дуже сильний	Фінансовий результат реального сектора (збиток)	–0,92728
–	–	Кількість суб'єктів господарювання (в т.ч. ФОП), од.	–0,90848
0,70–0,89	Сильний	Кількість суб'єктів господарювання на 10000 осіб населення, од.	–0,8788
–	–	Доходи банків, усього	–0,81651
–	–	Фінансовий результат реального сектора до оподаткування	0,746777
–	–	Капітал банків усього	0,720159
–	–	Зобов'язання банків, з них:	–0,70321
0,50–0,69	Значний	кредити, надані банками, з них:	–0,67479
–	–	кредити, що надані банками суб'єктам господарювання	–0,63423

Закінчення табл. 3

Коефіцієнт кореляції	Тіснота зв'язку	Індикатор	Коефіцієнт кореляції
–	–	кошти, перераховані НБУ в бюджет	–0,60959
–	–	кредити, надані банками фізичним особам	–0,59726
–	–	приріст фінансових активів (у пасивах банків)	0,581651
–	–	Кошти банків у НБУ	0,552116
–	–	Витрати банків, усього	–0,54479
–	–	Готівка (M0)	–0,53179
–	–	Активи банків	–0,52997
–	–	Пасиви, усього	–0,52997
0,30–0,49	Помірний	–	–
0,10–0,29	Слабкий	–	–
0,00	Зв'язок відсутній	–	–

Таблиця 4

Величина коефіцієнта кореляції і тіснота зв'язку відносних показників з результуючою ознакою – рентабельність активів банків – за «Таблицею Чеддока»

Коефіцієнт кореляції	Тіснота зв'язку	Індикатор	Коефіцієнт кореляції
1,00	Зв'язок функціональний	–	–
0,90–0,99	Дуже сильний	Рентабельність капіталу, %	0,997548
0,70–0,89	Сильний	Достатність (адекватність) регулятивного капіталу (H2)	0,84849
–	–	Регулятивний капітал 1 рівня до активів, зважених за рівнем ризику, %	0,842582
–	–	Частка капіталу у пасивах	0,838868
–	–	Валовий зовнішній борг до ВВП, %	–0,76059
–	–	Чиста відкрита валютна позиція в іноземній валюті до капіталу, %	–0,75286
–	–	Частка строкових коштів суб'єктів господарювання	0,704243
–	–	Відсоткова маржа до валового доходу, %	0,703727
0,50–0,69	Значний	Підприємства, які зазнали збитків, % до загальної кількості підприємств	0,698605
–	–	Облікова ставка НБУ (середньорічна), %	–0,69431
–	–	Рівень безробіття населення (за методологією МОП), % до економічно активного населення у віці 15–70 років	–0,66095
–	–	Недійсні кредити без урахування резервів до капіталу, %	–0,65572
–	–	Частка кредитного портфеля в активах банків, %	–0,64587
–	–	Ліквідні активи до сукупних активів, %	–0,59799
–	–	Сукупні активи банківської системи до ВВП, %	0,574142
0,30–0,49	Помірний	–	–
0,10–0,29	Слабкий	–	–
0,00	Зв'язок відсутній	–	–

Якщо прибрати з кожної групи індикатори, які певною мірою дублюються за сутністю або порядком розрахунку, отримаємо достатньо репрезентативний, але не такий громіздкий комплекс індикаторів (табл. 5 і 6).

Таблиця 5

Індикатори (абсолютні показники) фінансової безпеки банківської діяльності з результуючою ознакою – результат діяльності банків

Коефіцієнт кореляції	Тіснота зв'язку	Індикатор
0,90–0,99	Дуже сильний	Фінансовий результат реального сектора (збиток)
		Кількість суб'єктів господарювання, од.
0,70–0,89	Сильний	Капітал банків, усього
0,50–0,69	Значний	Кредити, надані банками
		Кошти, перераховані НБУ в бюджет
		Готівка (M0)

Таблиця 6

Індикатори (відносні показники) фінансової безпеки банківської діяльності з результуючою ознакою – рентабельність активів банків

Коефіцієнт кореляції	Тіснота зв'язку	Індикатор
0,70–0,89	Сильний	Регулятивний капітал 1 рівня до активів, зважених за рівнем ризику, %
		Валовий зовнішній борг до ВВП, %
		Чиста відкрита валютна позиція в іноземній валюті до капіталу, %
		Частка строкових коштів суб'єктів господарювання у пасивах банків
0,50–0,69	Значний	Підприємства, які зазнали збитків, % до загальної кількості підприємств
		Облікова ставка НБУ (середньорічна), %
		Рівень безробіття населення, % до економічно активного населення
		Недійсні кредити без урахування резервів до капіталу, %
		Сукупні активи банківської системи до ВВП, %

Таким чином, у ході дослідження на основі статистичного та кореляційного аналізу нами було виявлено основні індикатори фінансової безпеки банківської діяльності, які поділено на дві групи: сім абсолютних показників та дев'ять відносних.

Можна зробити висновок про те, що фінансовий результат діяльності банків найбільш статистично пов'язаний з фінансовим результатом реального сектора та меншою мірою з такими показниками, як обсяг коштів, які НБУ за результатами року перераховує до державного бюджету. Рентабельність активів банків найбільше пов'язана з такими показниками, як відношення регулятивного капіталу 1 рівня до активів банків, зважених за рівнем ризику, відношенням валового зовнішнього боргу до ВВП та відношенням чистої відкритої валютної позиції банків в іноземній валюті до капіталу; меншою мірою спостерігається зв'язок з часткою збиткових підприємств у загальній кількості, середньорічною обліковою ставкою НБУ та рівнем безробіття населення.

Фінансова безпека банківської діяльності, як вже наголошувалося, є складовою економічної безпеки держави, тому наше бачення сукупності її індикаторів дещо відрізняється від офіційної методики [14]. Це пояснюється тим, що, по-перше, у головного розробника державних прогнозів – Мінекономрозвитку – дуже велика кількість співвиконавців: Мінфін, Мінсоцполітики, Мінагрополітики, Міненергівугілля, Мінінфраструктури, Мінрегіон, ДФС, НАК «Нафтогаз», НКРЕКП, НКРЗІ, Фонд держмайна, Пенсійний фонд України, Національний банк України, НКЦПФР,

Нацкомфінпослуг, Держстат, а по-друге, у сфері державного прогнозування існує декілька досі не вирішених проблем:

- відсутність ефективної системи стратегічного планування, узгодженої з фінансовими ресурсами держави;
- невідповідність офіційних прогнозних і програмних документів сучасному стану економіки;
- відсутність координації та ієрархії між різними документами, пов'язаними з державним прогнозуванням та плануванням;
- значна політизація прогнозу економічного і соціального розвитку України, яка ускладнює використання економіко-математичного апарату прогнозування;
- зарегульованість процесу розробки, схвалення та внесення змін до прогнозів основних макроекономічних показників;
- порушення законодавства, що регламентує терміни внесення змін, наприклад, до законів, які впливають на показники бюджету.

Подальші дослідження у цьому напрямі передбачають визначення регресійних залежностей між наведеними індикаторами, перегляд їх складу, побудову регресійних рівнянь, які б дали змогу прогнозувати рівень фінансової безпеки банківської діяльності, а також удосконалення механізму розрахунку інтегрального показника фінансової безпеки банків та перегляд оптимальних значень індикаторів безпеки.

За результатами цього дослідження можна зробити висновок, що від адекватної оцінки наявного рівня фінансової безпеки банківської діяльності багато в чому залежить повнота, своєчасність і результативність управлінських заходів із запобігання наявним і потенційним загрозам банківській системі, а разом з нею – всій вітчизняній економіці.

Список використаних джерел

1. Болгар Т.М. Фінансова безпека банків в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис. ... канд. екон. наук за спеціальністю 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / Т.М. Болгар. – Суми, 2009. – 20 с.
2. Гребенюк Н.О. Фінансова безпека банків: система розпізнання загроз та усунення ризиків / Н.О. Гребенюк // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна». – 2016. – Вип. 91. – С. 53–64.
3. Горалько О.В. Фінансова безпека банків у системі забезпечення фінансової безпеки держави / О.В. Горалько // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. – 2011. – № 2. – С. 328–337.
4. Мойсеєнко І.П. Методика діагностики рівня економічної безпеки банку / І.П. Мойсеєнко, О.А. Мартинюк // Економічні науки: зб. праць. – 2012. – № 8. – С. 35–42.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.bank.gov.ua.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
7. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економічні прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7–25.
8. Добринь С.В. Аналіз впливу факторів фінансової безпеки на фінансову стійкість банків / С.В. Добринь, І.Б. Убілава // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 92–96.
9. Зачосова Н.В. Особливості забезпечення фінансової безпеки комерційних банків в Україні / Н.В. Зачосова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 4. – С. 74–78.
10. Модели и методы обеспечения банковской безопасности: монография / С.Н. Побережный, Б.А. Дадашев, А.Л. Пластун. – Сумы: ГВУЗ «УАБД НБУ», 2010. – 239 с.
11. Шурпаков В.А. Проблемы методологии анализа банковской безопасности [Електронний ресурс] / В.А. Шурпаков. – Режим доступу: www.fact.ru/www/shurpakov11.htm

12. Про схвалення Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс]: Постанова Правління НБУ від 02.06.2009 N 315. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr803500-17>

13. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс]: Постанова Правління НБУ від 28.08.2001 N 368. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>

14. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]: затверджено Наказом Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 / Міністерство економіки України. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738

References

1. Bolhar, T.M. (2009). *Finansova bezpeka bankiv v umovakh rynkovoї transformatsii ekonomiky Ukrainy. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk* [Financial safety of banks in the conditions of market transformation of the Ukrainian economy]. Sumy, 20 p.

2. Hrebeniuk, N.O. *Finansova bezpeka bankiv: sistema rozpoznavannia zahroz ta usunennia ryzykiv* [Financial security of banks: a system for recognizing threats and eliminating risks]. *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho universytetu imeni V.N. Karazina. Seriya "Ekonomichna"* [Bulletin of Kharkiv National University named after V.N. Karazin. The series "Economic"], 2016, no. 91, pp. 53-64.

3. Horal'ko, O.V. *Finansova bezpeka bankiv u systemi zabezpechennia finansovoi bezpeky derzhavy* [Financial security of banks in the system of providing financial security of the state]. *Naukovyy visnyk L'vivs'koho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. Seriya ekonomichna* [Scientific herald of Lviv State University of Internal Affairs. The series is economical], 2011, no. 2, pp. 328-337.

4. Mojsienko, I.P. *Metodyka diahnozyky rinvnia ekonomichnoi bezpeky banku* [Methodology for diagnosing the level of economic security of the bank]. *Ekonomichni nauky: zbirnyk prats'* [economic sciences: a collection of works], 2012, no. 8, pp. 35-42.

5. National Bank of Ukraine. Available at: www.bank.gov.ua (accessed 30 August 2018).

6. State Statistics Service of Ukraine. Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed 31 August 2018).

7. Baranovs'kyj, O.I. *Bankivs'ka bezpeka: problema vymiru* [Bank safety: measurement problem]. *Ekonomichne prohnozuvannia* [Economic forecasting], 2006, no. 1, pp. 7-25.

8. Dobryn', S.V. *Analiz vplyvu faktoriv finansovoi bezpeky na finansovu stijkist' bankiv* [Analysis of the impact of financial security factors on the financial stability of banks]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti* [Bulletin of the Economy of Transport and Industry], 2010, no. 29, pp. 92-96.

9. Zachosova, N.V. *Osoblyvosti zabezpechennia finansovoi bezpeky komertsijnykh bankiv v Ukraini* [Features of financial security of commercial banks in Ukraine]. *Naukovyy visnyk: Finansy, banky, investysii* [Scientific Herald: Finance, Banks, Investments], 2011, no. 4, pp. 74-78.

10. Poberezhnyj, S.N., Dadashev, B.A., Plastun, A.L. (2010). *Modely i metody obespechenyia bankovskoj bezopasnosti* [Models and methods of providing banking safety: monograph]. Sumy, HVUZ "UADB NBU", 239 p.

11. Shurpakov, V.A. *Problemy metodolohyy analiza bankovskoj bezopasnosti* [Problems of Banking Security Analysis Methodology]. Available at: www.fact.ru/www/shurpakov_11.htm (accessed 3 September 2018).

12. National Bank of Ukraine (2009), Resolution of the Board "On Approval of the Methodology for Calculating Economic Regulatory Standards for the Activity of Banks in Ukraine", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr803500-17> (accessed 6 September 2018).

13. National Bank of Ukraine (2001), Resolution of the Board "Instruction on the procedure for regulating the activities of banks in Ukraine", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01> (accessed 12 September 2018).

14. Ministry of Economy of Ukraine (2007), Order "Methodology for calculating the level of economic security of Ukraine", available at: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738 (accessed 14 September 2018).

FINANCIAL SAFETY OF BANKING ACTIVITY: MODERN ASPECTS OF DIAGNOSTICS

Zoia S. Pestovska, Alfred Nobel University Dnipro (Ukraine). E-mail: at@duan.edu.ua

DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-10

Key words: *financial safety of banking activity, diagnostics of banking activity financial safety, indicators of banking activity financial security.*

The rapid decline in the number of Ukrainian banks negatively affected the Ukrainian economy due to the deterioration of solvency of enterprises and growing distrust of the population to banks. Ukrainian banking system has not become a reliable financial basis for the economy, therefore, the problem of its modernization taking into account all factors (indicators, risks and threats) of financial security is a priority for ensuring economic safety of Ukraine.

The purpose of the paper is to analyze the state of financial security of the Ukrainian banking system and creation an effective set of financial safety indicators.

Taking into account the shortcomings of existing methods of measuring security, based on financial analysis indicators, disadvantages of integral and expert methods, a large number of absolute and relative indicators were selected for analyzing the influence of external and internal environment on the banking system activity.

The analysis showed that many indicators do not meet the recommended value: ratio of gross external debt to GDP, ratio of monetary aggregate M3 (Money Supply) to GDP, yield of government securities, return on assets and return on capital, share of overdue debt on loans in total, total assets of banking system to GDP, share term funds of economic entities. However, positive dynamics are demonstrated by economic standards of banking: adequacy of regulatory capital, norms of instant, current and short-term liquidity.

The resulting sign for absolute indicators is financial result of banking activity, the resulting sign for relative indicators is profitability of banks' assets. Based on statistical and correlation analysis, the main indicators of financial safety of banking activity were identified and divided into two groups: seven absolute indicators and nine relative ones.

The financial result of banks activity is most statistically related to the financial result of real sector and less related with the amount of funds transferred by NBU to the state budget. The profitability of banks' assets is most closely related to the ratio of regulatory capital to banks' weighted assets, the ratio of gross external debt to GDP and the ratio of net foreign currency position of banks in foreign currency to capital and less related with the share of unprofitable enterprises, the NBU discount rate and the unemployment rate of the population.

The proposed set of indicators differs from the official methodology through a large number of co-executors for the Ministry of Economic Development, the main maker of state forecasts, as well as through a few still unresolved problems in this area.

The research showed that the completeness, timeliness and effectiveness of management measures of prevention potential threats to the banking system and the national economy depend on an adequate evaluation of the existing level of financial security of banking activity.

Одержано 7.09.2018.

УДК 339.9(477)
DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-11

E. PRUCHKIVSKA,
*docteur en sciences économique, professeur,
chef de la chaire des relations économiques
internationales de l'Université technique
nationale de Zaporijjé*

G. RIABENKO,
*professeur de l'Université technique
nationale de Zaporijjé*

K. CHERNOMAZ,
*étudiante diplômée de la chaire des relations
économiques internationales de l'Université
technique nationale de Zaporijjé*

L'INFLUENCE DE LA TRANSNATIONALIZATION SUR LA FORMATION DU MARCHÉ AGRICOLE DE L'UKRAINE

Dans cet article sont explorés les processus modernes de transnationalization du complexe agro-industriel (CAI) en Ukraine et dans le monde. L'accent a été mis sur l'influence considérable des firmes multinationales sur l'économie mondiale. Il a été constaté que le développement stable d'un pays dans le contexte actuel de la mondialisation n'est pas possible sans une interaction avec ces entreprises. Les perspectives et les conséquences de la transformation économique ont été identifiées par des alliances stratégiques. Il est justifié l'obligation du contrôle d'Etat des processus de transnationalization dans le CAI de l'Ukraine en vue de protéger le producteur national et d'assurer la sécurité alimentaire dans le pays.

Les mots-clés: *transnationalization, alliances stratégiques, CGIAR, FAO, (sociétés transnationales) STN de l'Ukraine.*

У статті досліджуються сучасні процеси транснаціоналізації АПК України та світу. Акцентовано увагу на значному впливі ТНК на світову економіку. З'ясовано, що стабільний розвиток окремої країни в сучасних умовах глобалізації не можливий без взаємодії з цими компаніями. Виявлено перспективи та наслідки економічних перетворень під впливом стратегічних альянсів. Обґрунтовано необхідність державного контролю процесів транснаціоналізації в АПК України з метою захисту національного виробника та забезпечення продовольчої безпеки в країні.

Ключові слова: *транснаціоналізація, стратегічні альянси, CGIAR, ФАО, ТНК України.*

Problème posant. Dans les conditions actuelles, le processus de transnationalization a considérablement renforcé l'interdépendance entre les pays, intensifié la division internationale du travail, la spécialisation et la coopération des économies nationales. La concurrence mondiale a établi des exigences strictes pour choisir les formes de transnationalization les plus efficaces et les moins coûteuses. Aujourd'hui, la stratégie des STN est effectuée par une combinaison rationnelle de formes d'investissement et de non-investissement de la transnationalization, ce qui a entraîné le développement rapide des alliances mondiales dans l'économie mondiale. L'Ukraine n'a pas encore pleinement ressenti l'influence des STN sur la production nationale. Parce que l'ampleur de leurs activités sur le territoire du pays est nettement inférieure à celle des autres pays. Cependant, la société anthropogène-intellectuelle et la production informatique – technologique incitent les sociétés

transnationales à entrer sur le marché national de l'Ukraine. Le secteur agricole est le secteur le plus intéressé. Une attention accrue du monde à la sécurité alimentaire, l'équilibre entre la période de travail et la période de production, l'interaction entre le régime climatique et les ressources foncières attirent fortement les STN en Ukraine. Au XXI^e siècle, les STN sont un attribut essentiel des processus de mondialisation, car elles assurent un placement efficace des facteurs mondiaux de production. Cela nivelle les frontières de l'état et contribue au développement des processus de mondialisation. Par conséquent, les tendances de la transformation structurelle de l'économie ukrainienne ne peuvent être considérées séparément des processus de transnationalization. Compte tenu de cela, il faut faire attention aux perspectives et aux conséquences de la transformation économique sous l'influence de la transnationalization.

Analyse des dernières recherches scientifiques. L'étude des aspects théoriques et méthodologiques de la transformation de la mondialisation dans le processus d'intégration internationale a été menée par de tels scientifiques économistes mondiaux: W. Jevons, I. Kirzner, F. Kotler, A. Libman [1], V. Lukashevich [2], J.W. Robinson, F. Hayek, B. Heifetz [1] et d'autres chercheurs. Des nombreux travaux des principaux scientifiques étrangers et ukrainiens sont consacrés aux problématiques de l'intégration agro-industrielle: V. Andrichuk [3], V. Boyko, J. Bram Wilson [4], E. Gonsalves [5], O.O. Erankin [6], J. Zavadskii, S. Zimovets, J. Clapp [7], D. Craig [8], M. Mazoer [9], M.J. Robbins [10], L. Rudart [9], D. Fuchs [7], A. Shankland [5], O. Spicak et d'autres. Cependant, la plupart des études scientifiques existantes ne tiennent pas compte de la nécessité d'un développement intégré de l'ensemble réglementaire des fondements théoriques et méthodologiques de la compétitivité et de la protection du producteur national sur le marché agro-industriel international.

L'objectif de cet article est de déterminer l'essence et le rôle de la transnationalization et de mettre en valeur les tendances du développement du marché agricole de l'Ukraine dans le contexte des alliances mondiales.

Exposé du matériau principal de l'étude. Dans les circonstances actuelles, la transnationalization de l'activité économique des corporatins se déroule dans des domaines différents. Les activités des STN changent de plus en plus l'économie mondiale en marché unique de biens, de services, de capitaux, de main-d'œuvre et de connaissances, définissent les points communs de l'économie mondiale actuelle et future.

Les grandes corporations qui ont effectivement reparti les marchés mondiaux en créant des réseaux mondiaux de production et des travaux de recherches et de développement entrent dans une phase de développement qui leur permet de repartir les marchés mondiaux, non seulement en créant des nouvelles filiales étrangères, mais aussi par des fusions transfrontalières et des absorptions, en constituant des alliances stratégiques. Ces grandes structures oligopolistiques sont de plus en plus ancrées dans l'économie mondiale, ce qui marque la division du travail n'est pas tant entre les pays qu'entre les STN.

Dans sa politique stratégique, les STN sont orientées principalement sur l'absorption des entreprises locales, et par conséquent, déterminent l'instabilité croissante du processus d'investissement. Les STN, agissant dans les nombreux pays, ont la possibilité d'influer sur tous les domaines de la vie publique et dont les plus grands et les plus puissants ont la possibilité de fuir le contrôle économique et politique des pays d'accueil. Parallèlement, l'investissement étranger direct (IED) est le principal moyen d'influer sur l'économie du pays par les STN. Le montant total de l'IED qu'ils ont réalisé en 2017 était supérieur à 15 billions de dollars US et le montant total des ventes était 31 billions de dollars US. Le produit brut des filiales étrangères de ces sociétés est évalué à 7 515 millions de dollars US et a augmenté 10 fois pour les 30 années dernières, la part de la valeur ajoutée créée par des filiales étrangères dans le monde entier en 2017 était 13% du PIB mondial, et le nombre d'employés a augmenté à 109 millions, contre 25 millions en 1990 [11]. En faisant des investissements étrangers directs, les STN déplacent à travers les frontières nationales les grandes ressources productives. Ces déplacements des pays où ils surabondent vers les pays où ils sont déficients contribuent au déplacement efficace des facteurs de production mondiaux et, par conséquent,

à la croissance de la production mondiale. La communauté mondiale bénéficie d'un meilleur placement des ressources en transférant la force de travail qualifiée du pays au pays.

Aujourd'hui, selon les estimations de la CNUCED, il y a plus de 80 000 STN et plus de 800 000 de leurs filiales étrangères [11]. Les STN les plus puissantes se trouvent aux États-Unis, dans l'Union européenne et au Japon. Cependant, les STN de nouveaux pays industriels comme la Corée du Sud, le Brésil, le Mexique, Hong Kong et la Chine sont de plus en plus développées, en raison de l'implantation de la stratégie d'avantage concurrentiel de ces États. À l'heure actuelle, les STN contrôlent plus de la moitié de la production industrielle mondiale, environ 2/3 du commerce mondial, plus de 90% des IED, 4/5 du nombre de brevets et de licences de nouvelles techniques, technologies et savoir-faire [11]. Au global, 2 000 STN les plus grandes du monde reçoivent 40 billions de dollars US des revenus, ce qui est 12% de plus qu'en 2016 (dont 4,18 billions de dollars US sont le revenu). Depuis début 2018, le marché mondial des fusions et des absorptions a battu un record de 18 ans et atteint une taille de 1 billion US.

Les STN affectent à la fois les pays d'origine et les pays d'accueil. Beaucoup de pays qui accueillent sur leur territoire des filiales de STN approuvent leurs activités et même se concurrencent parce qu'elles génèrent le flux d'IED, créent des emplois supplémentaires, intensifient le commerce intérieur, matérialisent du savoir faire et fabriquent des nouveaux produits. En règle générale, les STN sont des entreprises multisectorielles, leurs activités sont largement diversifiées. Par exemple, chacune des 500 plus grandes STN des États-Unis a en moyenne les secteurs dans 11 branches, et les plus puissantes couvrent 30-50 branches. Dans le groupe de 100 entreprises industrielles de pointe au Royaume-Uni il y a 96 STN multisectorielle, en l'Italie – 90, en France – 84, à l'Allemagne – 78. Selon les données de CNUCED, la structure sectorielle de STN est la suivante: 60% de toutes les STN sont actives dans l'industrie, 37% dans le secteur des services et seulement 3% dans l'exploitation minière et l'agriculture.

En accordant une attention particulière au secteur agricole mondial, il convient de noter en général que la population croissante et les changements dans la structure de la consommation dans le monde et sous l'influence des changements économiques dans les pays du tiers monde, l'avènement des biotechnologie à la suite du progrès scientifique et technique, ont entraîné une augmentation à la fois de la demande et de l'offre sur les marchés agricoles mondiaux. À son tour, les processus de mondialisation ont influé multidirectionnel sur les pays à revenu élevé et faible, en augmentant ainsi l'écart entre eux. Il y avait un besoin essentiel de réguler les relations dans le domaine agricole mondial, ce qui a conduit à l'émergence des associations régionales interétatiques telles que CGIAR [12] et la FAO [13]. Pour évaluer le marché mondial des produits agricoles, il convient d'examiner les données sur l'offre et la demande de ces produits à l'échelle mondiale (fig. 1) et de comparer les possibilités mondiales de production agricole avec les besoins alimentaires mondiaux.

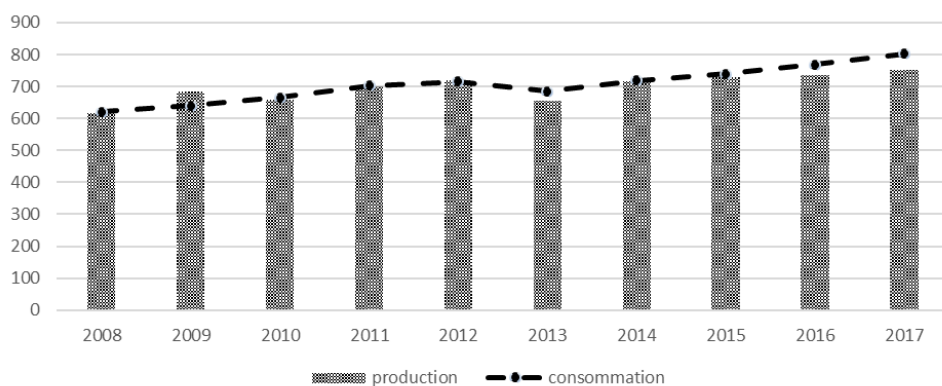


Fig. 1. Production et consommation mondiales pour 2008–2017, millions de tonnes

Source: établi par les auteurs sur la base de [12–14].

L'évolution de la production et de la consommation mondiales de produits agricoles au cours des 10 dernières années s'est principalement caractérisée par la domination de la consommation sur la production, en particulier en 2013. Il convient de noter qu'au cours des deux dernières années, la tendance au déficit de produits agricoles a augmenté. Le problème de la sécurité alimentaire s'aggrave. Le marché agricole a un potentiel de développement, en particulier au regard de la dépendance de la production d'un facteur non contrôlé par les entreprises, comme les changements météorologiques et climatiques.

La tendance générale à la croissance de la demande a des intensités différentes dans les types de produits agricoles. En particulier, le taux de croissance de la demande d'huile et de maïs est en avance sur le taux de croissance de la demande de blé au cours de la même période. Cela est dû non tant qu'aux caractéristiques régionales de la structure de la consommation, mais au fait que l'huile, comme le maïs, peut être utilisé non seulement pour la consommation alimentaire, mais aussi pour la production de combustible écologique, qui a évolué de façon dynamique ces derniers temps avec le soutien des États. Cette conditionnalité causale plaide aussi en faveur de la mondialisation de la consommation agricole, c'est-à-dire de la mondialisation de la demande.

En 2017, les exportations mondiales de produits agro-industriels se sont élevées à 1 330 milliards de dollars US. 46% de ce chiffre provient de l'Europe, 20% de l'Asie, 16% de l'Amérique du Nord et 11% de l'Amérique Centrale et du Sud. Les STN contrôlent 90% du marché mondial du blé, du café, du maïs, du tabac, 80% du thé, 75% des bananes [13]. La particularité du marché des produits agricoles est ce que la mondialisation de la demande ne conduit à la mondialisation de l'offre qu'en modifiant la structure et les méthodes de distribution des produits et seulement dans une moindre mesure – par la mondialisation de la production, car les capacités de production dépendent directement des conditions naturelles et climatiques et de la qualité des sols d'un territoire donné.

L'agriculture mondiale est caractérisée par l'instabilité et la baisse des prix des produits de base, ainsi que par une forte concentration du marché et une intégration verticale dans le complexe agro-industriel (CAI). La taille des fermes augmente, et le nombre d'entreprises agricoles dans le monde diminue, c'est-à-dire qu'il y a une expansion. Les réalités de l'existence économique et les études scientifiques montrent que les facteurs clés d'influence du changement des prix mondiaux des produits agricoles seront: la baisse des réserves (la nécessité non seulement de répondre à la demande actuelle, mais aussi de reconstituer les réserves), l'augmentation de la demande de produits agricoles dans les pays en développement, l'évolution du marketing du marché agricole mondial sous l'influence de la demande chinoise, l'augmentation des risques politiques sur fond de la baisse d'approvisionnement.

L'Ukraine peut jouer un rôle important dans la sécurité alimentaire mondiale. Parce que le marché des consommateurs du pays est sursaturé, mais les possibilités et l'offre ne sont pas épuisées. Selon le service d'État de statistique de l'Ukraine en 2017 45 entreprises agricoles ont contrôlé au global environ 4 millions d'hectares de terres agricoles. Leur profit total était supérieur à 10,8 milliards de dollars US. Cependant la plupart de filiales des sociétés transnationales est beaucoup plus grande que celle des sociétés d'origine ukrainienne. Par conséquent, les activités des sociétés transnationales sont importantes pour l'économie ukrainienne. Le niveau d'intégration du pays, sa participation à la division internationale du travail et la compétitivité mondiale dépendent de plus en plus du succès des STN.

En 2017, le volume des transactions du marché ukrainien des fusions et des absorptions (M&A) dans le secteur agricole était 452 millions de dollars US, trois fois plus que l'année précédente. En général, le plus grand nombre de transactions de M&A a été cette année dans telles industries que: le secteur bancaire – 15%, l'agriculture – 11%, l'assurance et les services financiers – 11% (fig. 2). Il convient de noter que le volume total du marché des fusions et des absorptions en 2017 était de 1 milliard de dollars US, 37% supérieur que l'année 2016, et le nombre de transactions a augmenté à 67, 22% supérieur par rapport

à l'année précédente. Dans le même temps, en termes monétaires, près de la moitié des fusions et des absorptions ont eu lieu dans le secteur agricole, dont la part était de 44%. Il convient de noter qu'en général il y a des tendances qui indiquent la reprise du marché des fusions et des absorptions (M&A) en Ukraine. Eu égard à la situation dans le pays, les actifs sont principalement sous-estimés, et ce relance le marché et encourage les investisseurs à prendre des risques.

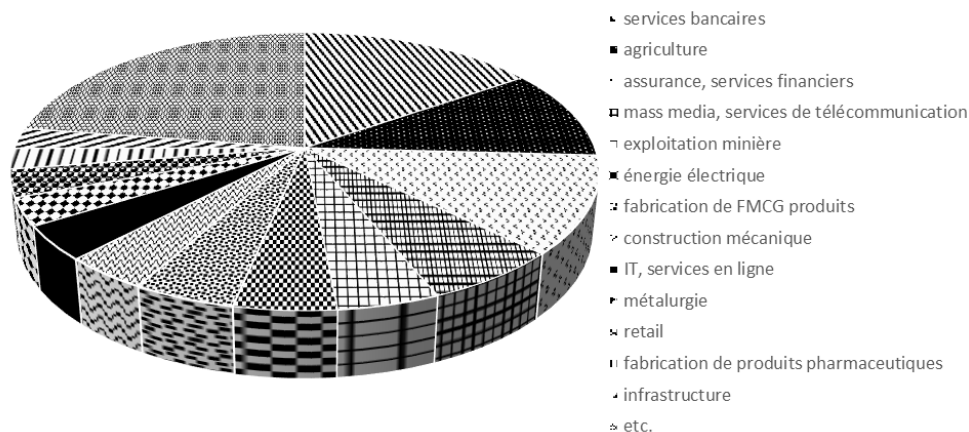


Fig. 2. Structure du marché ukrainien des fusions et des absorptions 2017, %
Source: établi par les auteurs sur la base de [15 ; 16].

Dans ce contexte, il convient de dire que plus de la moitié des transactions sont effectuées à l'intérieur du pays, c'est-à-dire que $\frac{2}{3}$ des achats des sociétés sont contrôlés par des hommes d'affaires ukrainiens. Mais en Europe, la part des transactions intérieures est beaucoup moins. En outre, le volume du marché ukrainien des fusions et des absorptions est 4 fois moins que celui moyen mondiale et moins d'un dixième du marché américain ou britannique. Selon les experts, le marché des fusions et absorptions en Ukraine sera étroitement lié au développement de technologies innovantes, aux réformes, à l'intervention de l'état dans les activités des sociétés, à l'efficacité du système judiciaire et au niveau de sécurité des actionnaires minoritaires. Toutefois, malgré les risques potentiels, le secteur agricole restera désirable pour les investisseurs étrangers et nationaux, car il offre un rendement relativement élevé sur le capital et comporte moins de risques de change en raison des recettes d'exportation.

Ainsi, dans l'année 2017 l'agroholding "Kernel" a acquis la société "Investissements agricoles ukrainiens", qui appartenait au groupe russe Onexim. Le montant de la transaction était de 155 millions de dollars US pour 100% de la partie dans le business. De plus, cette année "Kernel" a acheté 100% de la société "Agro INVEST Ukraine" à l'homme d'affaires serbe Miodrag Kostić pour 43 millions de dollars US. Après l'acquisition d'actifs, la société est devenue le plus grand propriétaire foncier en Ukraine avec une banque foncière de plus de 600 000 ha. En outre, l'agroholding "Kernel" est le plus grand producteur et exportateur d'huile. Il détient environ 1/3 du marché et développe constamment ses propres capacités en achetant des nouvelles usines à huile et en joignant des autres fabricants.

Cette année aussi, la société canadienne Fairfax Financial Holdings Limited a acheté par deux transactions 9,99% et 7,81% des actions du holding agro-industriel "Astarta-Kyiv". Le coût total de deux transactions était circa 66 millions de dollars US. Après avoir terminé ces transactions, Fairfax contrôle plus de 7 millions d'actions du holding "Astarta-Kiev", ce qui représente 28,01% de ses actions.

Dans ce contexte, il convient de mettre en évidence, que des nombreuses sociétés étrangères, en particulier agro-industrielles, sont apparues sous l'influence de la formation de l'économie de marché en Ukraine. Ces STN appréciaient, à terme, le potentiel de l'agriculture ukrainienne et contribuaient à l'utilisation active des techniques de pointe, des semences de haute qualité et des moyens de protection des plantes. Parmi les sociétés transnationales agricoles qui travaillent en Ukraine, on peut citer les plus célèbres: Cargill (culture des plantes et élevage, alimentation), McDonald's, Nestlé, Kraft Foods (marque commerciale (MC) «Lux»), Lactalis (MC «Président»), Kernel (MC «Chedrij Dar», «Stozhar»), Pepsico, Danone («Danissimo», «Aktimel»). En outre de l'investissement, ils versent chaque année des montants importants au budget de l'état sous la forme d'impôts. Dans le même temps, en Ukraine, il y a des sociétés qui travaillent relativement longtemps sur les marchés étrangers. Ils ne sont pas entièrement transnationaux parce qu'ils sont exclusivement commercialisables, mais leurs produits sont bien connus dans le monde. Ceux-ci comprennent: société joint venture «Nibulon» – le fabricant et l'exportateur de produits agricoles (blé, orge, tournesol, etc.), la société anonyme de type fermé «Chumak» (production et exportation d'huile, de ketchups, de mayonnaises), les fabricants et les exportateurs de boissons – la société anonyme «Obolon» et l'entreprise de service public l'usine de boissons non alcoolisées de Kryvyi Rih «Rosinka».

Il en résulte, que les activités des STN en Ukraine permettent d'identifier un certain nombre de facteurs positifs et négatifs qui affectent l'économie du pays (fig. 3).

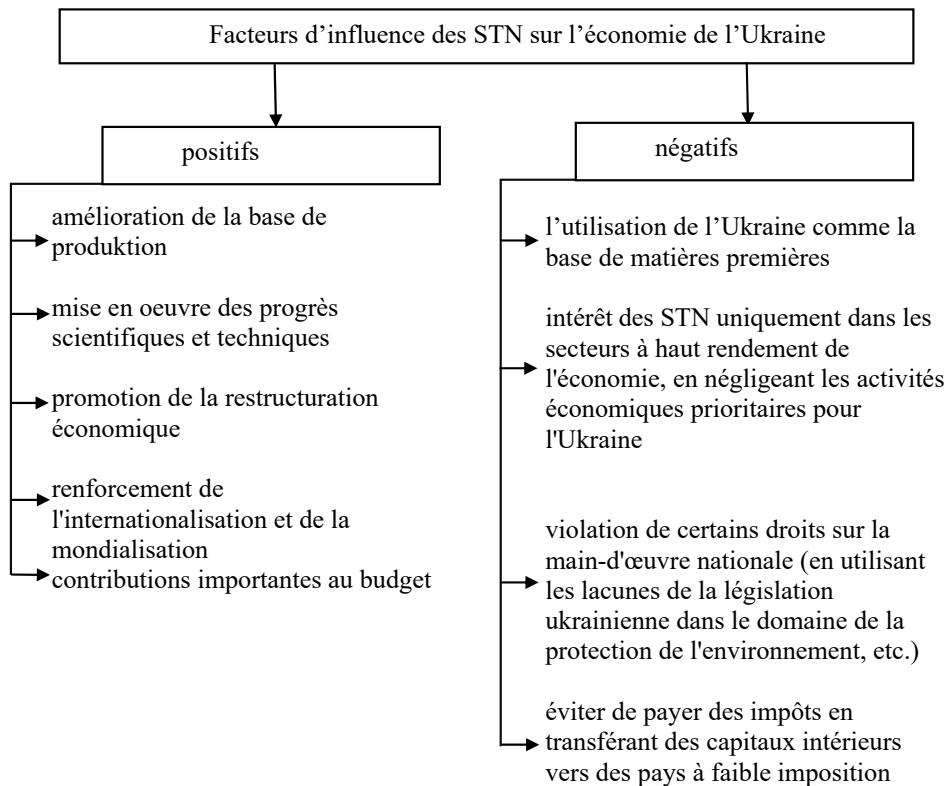


Fig. 3. Facteurs d'influence des STN sur l'économie de l'Ukraine

Source: établi par les auteurs indépendant.

Les inconvénients des activités des sociétés transnationales en Ukraine sont étroitement liées aux avantages disponibles pour le pays. À l'avenir, l'Ukraine devrait tirer parti de l'expérience mondiale de la coopération et de la réglementation des relations entre les STN et les États d'avant-garde. Du fait que le rayon d'action des STN s'étend à presque tous les pays du monde et à toutes les activités économiques, il n'est pas possible, dans le contexte actuel de la mondialisation, d'assurer le développement durable d'un pays donné sans interaction avec ces sociétés. Pour l'Ukraine, il est très important d'attirer des investissements étrangers directs par la transnationalisation, car ce permet de résoudre les problèmes de la compétitivité de l'économie nationale, du développement du marché du travail et de l'amélioration du niveau de vie des ménages. Toutefois, la réalisation de ces objectifs n'est possible que dans le contexte de la création simultanée des conditions favorables aux STN et de la protection des intérêts nationaux de l'Ukraine. Après tout, avec des ressources naturelles et humaines importantes dans l'agriculture, le pays peut bien compter sur l'apparition et le fonctionnement réussi de ses propres agro-entreprises.

Conclusions. Les processus de transnationalisation actuels ont une tendance dynamique au développement. Cela affecte directement le fonctionnement et l'intégration de l'économie mondiale. D'une part, la naissance de ces sociétés est le résultat du développement des relations économiques internationales, d'autre part elles menacent la sécurité économique et compromettent l'efficacité des politiques économiques des pays. Par conséquent, l'influence des STN sur les sphères économique, politique et sociale des États ne peut pas être évalué de manière unique. Cependant, en dépit d'une certaine contradiction entre les relations entre les gouvernements et les STN, il est évident que la présence de sociétés internationales dans l'économie des pays et leur influence considérable sur l'économie mondiale ont des effets positifs appréciables.

L'Ukraine doit s'engager dans une alliance stratégique avec ces organisations, surtout pour assurer sa propre sécurité alimentaire. Les groupes financiers et industriels nationaux devraient être placés sous la tutelle et le contrôle d'État présenté par les institutions législatives et réglementaires spécialement conçues ou sur la base de la part des biens publics dans ces groupes, qui devrait être augmentée dans les cas nécessaires.

L'Ukraine possède un potentiel important en matière de ressources naturelles, qui intéresse les nombreuses STN. Pour l'économie ukrainienne, il est important d'éviter une consommation excessive de ces ressources. Les relations de l'Ukraine, comme le pays-hôte, avec des STN devraient reposer sur la protection des positions des intérêts nationaux du pays et de la sécurité économique nationale. Les activités d'investissement des STN dans l'économie nationale devraient être examinées de manière équilibrée, en engageant les investissements étrangers dans la branche du développement prioritaire, et en limitant les branches stratégiques de la sécurité économique de l'Ukraine. Pour contrôler les processus de transnationalisation en Ukraine, il est nécessaire de réglementer les activités des STN étrangères dans l'intérêt national et de contribuer à la naissance de leurs propres STN.

Il est évident, qu'il est nécessaire de créer leurs propres structures transnationales à côté de l'implication des sociétés étrangères dans l'économie ukrainienne. L'expérience positive de la formation des sociétés transnationales en Chine, en Inde et dans les autres pays laisse affirmer que le capital national est capable de résister à la concurrence avec les entreprises internationales, si le pays crée les conditions nécessaires à la formation des puissants groupes financiers et industriels qui ressemblent à leurs concurrents internationaux et sont capables de mener une politique économique extérieure active. Dans ce contexte, aux premières STN, qui commençaient à se former en Ukraine, peuvent être attribuées le Groupe financier industriel «SCM», «DCH» Holding, NVG «Interpipe», Société publique par actions «UKRNAFTA», «NEMIROFF» Holding, Société anonyme de type fermé «Groupe industriel Konti», «Société pâtisseries «ROSHEN». Le développement des STN nationales avec la participation de capitaux étrangers peut contribuer à la réintégration des segments de l'espace économique post-soviétique et à des perspectives d'accès aux marchés de pays tiers. Par conséquent, la création des STN nationales sera une incitation importante à la fois à l'expansion de la capacité de production et à l'amélioration des résultats financiers et économiques, ce qui contribuera à diversifier et à accélérer la production et permettra à l'Ukraine d'accroître sa participation aux processus économiques mondiaux.

Liste de références

1. Либман А. Мировые процессы транснационализации / А. Либман, Б. Хейфец // Вопросы экономики. – 2006. – № 12. – С. 61–79.
2. Лукашевич В.М. Глобалістика / В.М. Лукашевич. – Львів: Новий Світ – 2000, 2004. – 392 с.
3. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2014. – № 1. – С. 3–9.
4. Josh Brem-Wilson. **La Via Campesina and the UN Committee on World Food Security: Affected publics and institutional dynamics in the nascent transnational public sphere** / Brem-Wilson Josh // Review of International Studies. – 2017. – № 43 (02). – P. 302.
5. Alex Shankland. **Imagining Agricultural Development in South–South Cooperation: The Contestation and Transformation of ProSAVANA** / Shankland Alex, Gonçalves Euclides // World Development. – 2016. – Vol. 81. – P. 35–46.
6. Єранкін О.О. **Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації: монографія** / О.О. Єранкін. – К.: КНЕУ, 2009. – 419 с.
7. Clapp Jennifer. Agri-food corporations, global governance, and sustainability: a framework for analysis / Jennifer Clapp, Doris Fuchs; Corporate Power in Agri-food Governance. □ London: The MIT Press, 2009. – P. 8–10.
8. Craig D. Idso. Estimates of Global Food. Production in the Year 2050: Will We Produce Enough to Adequately. Feed the World? / Idso Craig D. //Center for the Study of Carbon Dioxide and Global Change. – 2011. – 43 p.
9. Laurence Roudart. Large-Scale Land Acquisitions: A Historical Perspective / Roudart Laurence, Mazoyer Marcel // Revue internationale de politique de développement. – 2015. – № 6. (1). – Crossref.
10. Martha Jane Robbins. **Exploring the ‘localisation’ dimension of food sovereignty** / Jane Robbins Martha // Third World Quarterly. – 2015. – № 36 (3). – 449 p.
11. UNCTAD, World Investment Report 2018 [Ressource électronique]. – Mode d'accès: <http://unctad.org>
12. Consultative Group on International Agricultural Research [Ressource électronique]. – Mode d'accès: <https://wle.cgiar.org>
13. Food and Agriculture Organization of the United Nations [Ressource électronique]. – Mode d'accès: <http://agris.fao.org>
14. United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service [Ressource électronique]. – Mode d'accès: <https://apps.fas.usda.gov>
15. Eurostat, statistics explained [Ressource électronique]. – Mode d'accès: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained>
16. In Venture Investment Group [Ressource électronique]. – Mode d'accès: <https://www.inventure.ua/project/agtech-ukraine>

References

1. Liebman, A. and Heifets, B. *World processes of transnationalization*. Problems of Economics, 2006, no. 12, pp. 61-79.
2. Lukashevich, V.M. *Globalistics*. Lviv, New World-2000, 2004, 392 p.
3. Andriychuk, V.G. *Agroindustrial formation of a new type in the context of the strategy of development of domestic agriculture*. Economy of the Agroindustrial Complex, 2014, no. 1, pp. 3-9.
4. Josh Brem-Wilson. **La Via Campesina and the UN Committee on World Food Security: Affected publics and institutional dynamics in the nascent transnational public sphere**. Review of International Studies, 2017, no. 43 (02), 302 p.
5. Alex Shankland and Euclides Gonçalves. *Imagining Agricultural Development in South–South Cooperation: The Contestation and Transformation of ProSAVANA*. World Development, 2016, vol. 81, pp. 35-46.
6. Yerankin, O. *Marketing in the agroindustrial complex of Ukraine in the conditions of globalization*. Kyiv, KNEU, 2009, 419 p.
7. Clapp Jennifer and Fuchs Doris. *Agri-food corporations, global governance, and sustainability: a framework for analysis*. Corporate Power in Agri-food Governance. London, The MIT Press, 2009, pp. 8-10.

8. Craig D. Iso. *Estimates of Global Food Production in the Year 2050: Will We Produce Enough to Adequately Feed the World?* Center for the Study of Carbon Dioxide and Global Change, 2011, 43 p.

9. Laurence Roudart and Marcel Mazoyer. *Large-Scale Land Acquisitions: A Historical Perspective*. *Revue internationale de politique de développement*, 2015, no. 6 (1).

10. Martha Jane Robbins. *Exploring the 'localisation' dimension of food sovereignty*. *Third World Quarterly*, 2015, no. 36 (3), 449 p.

11. UNCTAD, *World Investment Report 2018*. Available at: <http://unctad.org> (accessed 15 September 2018).

12. Consultative Group on International Agricultural Research. Available at: <https://wle.cgiar.org> (accessed 15 September 2018).

13. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Available at: <http://agris.fao.org> (accessed 15 September 2018).

14. United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service. Available at: <https://apps.fas.usda.gov> (accessed 15 September 2018).

15. Eurostat, statistics explained. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained> (accessed 15 September 2018).

16. In Venture Investment Group. Available at: <https://www.inventure.ua/project/agtech-ukraine> (accessed 15 September 2018).

INFLUENCE OF TRANSNATIONALIZATION ON FORMING AGRICULTURAL MARKET OF UKRAINE

Emilia V. Prushkivska, Zaporozhye National Technical University (Ukraine). E-mail: em.prushkovskaya@gmail.com

Ganna A. Ryabenko, Zaporozhye National Technical University (Ukraine). E-mail: katyach1992@gmail.com

Kateryna G. Chernomaz, Zaporozhye National Technical University (Ukraine). E-mail: katyach1992@gmail.com

DOI: 10.32342/2616-3853-2018-1-11-11

Key words: *transnationalization, strategic alliance, CGIAR, FAO, Ukrainian MNC.*

In modern conditions, the process of transnationalization significantly deepened the level of interdependence between countries, intensified the international division of labor, specialization and cooperation of national economies. In Ukraine, the agricultural sector of the economy is most interested in TNCs: food security, the balance of the working period and production period, the interconnection of climatic conditions with land resources.

Ukraine should enter into a strategic alliance with these organizations, first of all to ensure its own food security. The construction of Ukraine's relations with TNCs should be based on the protection of the positions of the national interests of the country and national economic security. It is prudent to approach the directions of investment activity of TNCs in the national economy, encouraging the inflow of foreign investment in the field of priority development, and limiting it to strategically important areas for Ukraine's economic security. In order to control the processes of transnationalization in Ukraine, it is necessary to regulate the activities of foreign TNCs in accordance with national interests and facilitate the establishment of their own TNCs.

Positive experience in creating transnational corporations in China, India, and other countries makes it possible to argue that national capital can withstand competition from international companies. The development of national TNCs with the participation of foreign capital can be a factor in the reintegration of segments of the post-Soviet economic space and has prospects of entering the markets of third countries. Therefore, the creation of national TNCs will be a significant incentive both for expansion of production capacities and for improving financial and economic outcomes, which in turn will contribute to diversification and increase of production rates, and will allow Ukraine to deepen its participation in global economic processes.

Одержано 5.10.2018.

Наукове видання
НОБЕЛІВСЬКИЙ ВІСНИК
NOBEL HERALD
№ 1 (11) 2018

Редактор: М.С. Кузнецова
Комп'ютерна верстка А.Ю. Такій

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 22732-12632ПР від 14.06.2017 р.*

Адреса редакції та видавця: 49000, м. Дніпро,
вул. Січеславська Набережна, 18.
Університет імені Альфреда Нобеля.
Тел./факс: (056) 720-71-54, **e-mail:** rio@duan.edu.ua

Підписано до друку 25.10.2018. Формат 70×100/16.
Ум. друк. арк. 9,03. Тираж 300 пр. Зам. № .

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпро, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4765 від 04.09.2014 р.